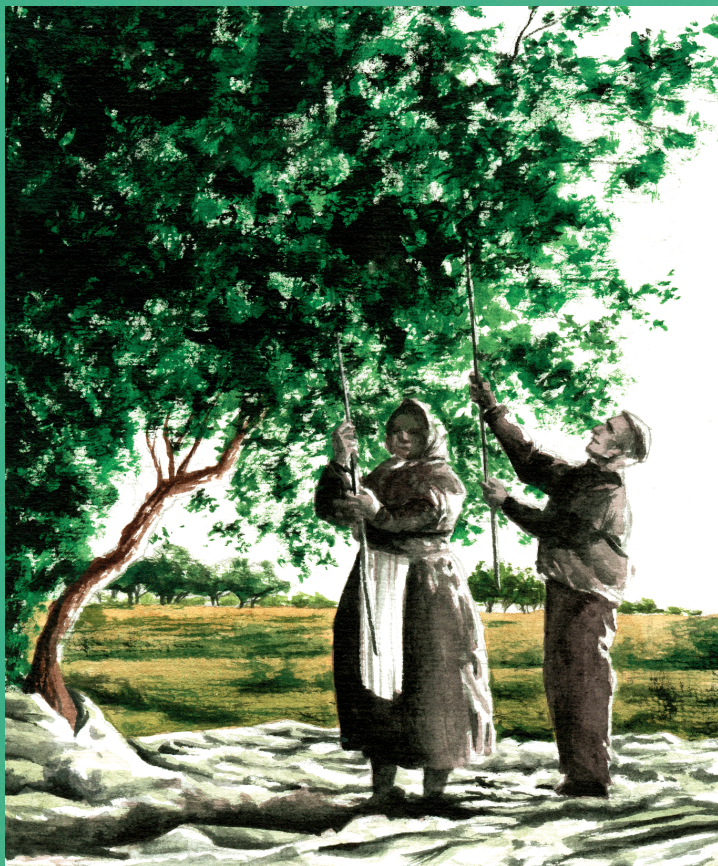


El laberinto de la agricultura española

Instituciones, contratos y organización entre 1850 y 1936

Juan Carmona y James Simpson



Monografías de Historia Rural

2



S E H A
Seminario de Historia Agraria

EL LABERINTO DE LA AGRICULTURA ESPAÑOLA
Instituciones, contratos y organización entre 1850 y 1936

EL LABERINTO
DE LA AGRICULTURA ESPAÑOLA
Instituciones, contratos y organización
entre 1850 y 1936

Juan Carmona
James Simpson



Prensas Universitarias de Zaragoza

FICHA CATALOGRÁFICA

CARMONA, Juan

El laberinto de la agricultura española : instituciones, contratos y organización entre 1850 y 1936 / Juan Carmona y James Simpson. — Zaragoza : Prensas Universitarias de Zaragoza, 2003

366 p. ; 22 cm. — (Monografías de Historia Rural ; 2)

ISBN 84-7733-651-2

1. Agricultura—España—S. XIX-XX. I. Simpson, J. II. Prensas Universitarias de Zaragoza. III. Título. IV. Serie: Monografías de Historia Rural (Prensas Universitarias de Zaragoza) ; 2

338.43(460)«1850/1936»

No está permitida la reproducción total o parcial de este libro, ni su tratamiento informático, ni la transmisión de ninguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, ni su préstamo, alquiler o cualquier forma de cesión de uso del ejemplar, sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

© Juan Carmona y James Simpson

© De la presente edición, Prensas Universitarias de Zaragoza

1.^a edición, 2003

Colección: Monografías de Historia Rural, n.º 2

Seminario de Historia Agraria (SEHA)

Diseño de la cubierta: David Guirao

Editado por Prensas Universitarias de Zaragoza

Edificio de Ciencias Geológicas

C/ Pedro Cerbuna, 12

50009 Zaragoza, España

Prensas Universitarias de Zaragoza es la editorial de la Universidad de Zaragoza, que edita e imprime libros desde su fundación en 1542.

Impreso en España

Imprime: COMETA, S. A.

D.L.: Z-2088-2003

*A Leandro y Pedro,
dos buenos amigos*

Introducción

En 1864 Fermín Caballero afirmaba en su *Memoria sobre el fomento de la población rural*, probablemente la obra de economía agraria de más éxito de la España del siglo XIX, que la dispersión de las parcelas agrarias era «[...] el obstáculo príncipe, el obstáculo de los obstáculos, el que juzg[aba] más importante en agricultura, y el que más ha estorbado y seguirá impidiendo el crecimiento de la población rural»¹. Así, por ejemplo, una típica explotación de secano de 27 hectáreas se dividía en unas cincuenta parceladas de 0,3 a 0,5 hectáreas, situadas por término medio a unos dos kilómetros de la residencia del agricultor². Según el autor, la dispersión de parcelas generaba numerosos efectos negativos tales como la multiplicación de linderos o de los costes de registro, pero tenía sobre todo un impacto muy negativo en el uso de la mano de obra. En primer lugar, por la pérdida de tiempo de trabajo que suponía el desplazamiento hasta las fincas, y que cuantificaba en un mínimo del 10% de la oferta de trabajo potencial; en segundo lugar, debido a un uso menos eficiente de la tierra dado que exigía una dotación superior de tierra por trabajador; por último, el sistema de fincas dispersas requería la utilización de una gran cantidad de mano de obra estacional. De ahí que su alternativa, el «coto redondo acasariado», permitiría un mejor uso de la mano de obra, estimularía un cultivo más intensivo y, en definitiva, un incremento sustancial de la población rural, el problema que se trataba de resolver. El éxito de su libro y la rápida incorporación de una legislación favorable a la concentración parcelaria no tuvieron, sin embargo, ningún impacto en la organización del campo. Los agricultores no aprovecharon esta oportunidad, ni siquiera se organizaron grupos de presión en demanda de un mayor apoyo del go-

¹ Caballero (1864), p. 93.

² Ibídem (1864), p. 150

bierno a la concentración, a diferencia de lo que había ocurrido en Inglaterra en el siglo XVIII.

Para Caballero, la dispersión de fincas era ineficiente, por lo que reducía la productividad de las explotaciones y aumentaba la pobreza rural. De ahí que la ausencia de respuesta a la llamada de Caballero pueda parecer sorprendente a primera vista. Los trabajos más recientes sobre la historia de la agricultura española, al igual que en otros países europeos, tienden a suponer que los agricultores, tanto latifundistas como pequeños campesinos, eran racionales en su toma de decisiones. Como ha apuntado recientemente un investigador del norte de Europa, el hecho de que los campesinos fueran incapaces de poner en marcha una reorganización de los derechos de propiedad que les habría permitido incrementar sus beneficios era equivalente a que hubiera monedas de oro tiradas por el suelo durante cientos de años y que nadie se hubiese molestado en recogerlas³. Una posible explicación es que el coste de realizar cambios voluntarios de los derechos de propiedad era lo suficientemente prohibitivo para que los agricultores esperaran a que el estado interviniera y asumiera estos costes con la Concentración Parcelaria a partir de 1950. Sin embargo, y como veremos con mucho más detalle en el capítulo 7, la dispersión de fincas ofrecía grandes ventajas en una agricultura tradicional de pequeños agricultores en una economía como la de Castilla la Vieja en el siglo XIX. Las economías tradicionales se distinguen de las economías modernas por la imperfección, e incluso ausencia de mercados de capital y seguros. En estos casos, los problemas de información imperfecta y riesgo moral elevan los costes de transacción en el uso de los mecanismos de mercados hasta el punto de evitarlos. Así, la ausencia o imperfección de un mercado de seguro o capital puede explicar que los campesinos prefirieran sustituirlos, dispersando sus fincas en numerosas parcelas sobre un área extensa con el fin de reducir el riesgo de una mala cosecha, aunque ello conlleve cierta pérdida de tiempo en los desplazamientos o un peor cultivo. Así, el sistema de fincas dispersas puede considerarse una institución cuyo objeto era resolver los problemas que planteaba la ausencia de estos mercados y cuyo desarrollo posterior haría con el tiempo innecesario. Sólo a partir de comienzos del siglo XX, a medida que los agricultores empezaron a tener un acceso más fácil al mercado de capitales o de seguros, y que la elevación de los costes laborales estimulara la mecanización, los inconvenien-

³ Clark (1998), p. 75.

tes de la dispersión empezaron a superar sus ventajas. El escaso impacto del libro de Caballero sugiere que el problema de las fincas dispersas no era quizás tan importante en España como él pensaba⁴.

Éste es un buen ejemplo de las dificultades que aparecen cuando se intenta implantar instituciones —el sistema de fincas dispersas puede considerarse una institución— procedentes de otros países, por el hecho de estar más desarrollados o por su impacto positivo en la economía. El fracaso de muchos «trasplantes institucionales» en la historia o en la actualidad, pone precisamente de relieve el papel del *contexto*. Hay que subrayar en particular la influencia determinante de los mercados de factores para explicar la pervivencia de ciertas instituciones poco favorables al crecimiento.

Este enfoque es el que utiliza una corriente muy amplia de la economía llamada Nueva Economía Institucional (NEI) que, desde campos tan distintos como la organización industrial, la historia económica, la teoría de la empresa, científicos políticos interesados en la elección racional o desde la economía del desarrollo se interesan por el impacto de las formas de organización y los acuerdos institucionales en la producción⁵. Tienen en común la introducción en su análisis de algunos conceptos claves tales como derechos de propiedad, costes de transacción, información imperfecta o riesgo moral, y su impacto en el comportamiento económico, la asignación de recursos y la producción⁶. Desde este punto de vista las instituciones, esto es, las formas de organización económica formales e informales, los contratos, el sistema político o, incluso, los valores, desempeñan el papel fundamental de reducir la incertidumbre y los costes de transacción, organizar los incentivos y facilitar el intercambio y la cooperación económica. Si lo aplicamos al caso concreto de las instituciones agrarias o rurales, esto la diferencia de forma esencial de los otros dos enfoques más comunes: el neoclásico, y el que podríamos llamar estructuralista. Para el primero, las instituciones vienen dadas, son exógenas y no son objeto de análisis como tal. Las instituciones no pueden tener, por tanto, ninguna in-

⁴ De hecho, el trabajo de Caballero no era, como el mismo parece sugerir, el fruto de una problemática existente en España en aquel momento, sino la importación de unos debates existentes en otros países europeos, en especial en Francia, o unas décadas antes en Inglaterra.

⁵ Eggertsson (1990), p. xii.

⁶ Ibídem, p. 4.

fluencia en el comportamiento de los agentes o en la economía. Para los estructuralistas, las instituciones rurales son el resultado de las relaciones de poder entre los grupos o clases. Las instituciones surgen a través de la coerción extraeconómica y sobrevivirán mientras los grupos dominantes encuentren ventajas en su persistencia⁷. Muchos estudios sobre el papel negativo de las instituciones agrarias en el desarrollo económico español se aparentan implícitamente a este tipo de análisis⁸.

En este libro, pretendemos reconsiderar el papel de los factores institucionales en el atraso agrario español. Para ello nos hemos centrado en el estudio de algunos casos, generalmente más criticados —o valorados—. Algunas de estas instituciones son más propiamente contratos agrarios de trabajo, arrendamiento o aparcería, que afectan al uso de los factores de producción, como la mano de obra, capital y tierra. Algunos de estos contratos afectan sólo al uso de un factor, pero generalmente interrelacionan («interlinked») más de un factor o los tres a la vez, lo que explica la complejidad de su análisis. Además de los contratos, analizamos algunas formas de organización agraria que también pueden llamarse instituciones, tales como el sistema de fincas dispersas, la organización de la gran propiedad absentista o las cooperativas de distintos tipos. Como puede verse, el concepto de institución que usamos en este libro es más amplio del habitual, al recoger todos los sistemas de organización que reducen los costes de transacción.

A pesar de que los estudios ofrecen diferencias sustanciales en el tipo de organización o institución analizada, en casi todos ellos se plantean tres cuestiones esenciales para nosotros: en primer lugar, qué papel juega la institución en un contexto específico. A menudo se han señalado los costes o impedimentos de una institución tradicional para el desarrollo, omitiendo sus ventajas, que en general tienen que ver con la minimización de los costes de transacción. En segundo lugar, pretendemos abordar el tema desde una perspectiva histórica, esto es de larga duración, una perspectiva poco usual en este tipo de trabajo. Cómo afectan los cambios en los precios relativos de los factores o productos, o el desarrollo de los mercados en la institución y el cambio institucional. Tratamos de ver si se hizo con la suficiente rapidez o si puede hablarse de fallo institucional. En tercer lugar,

⁷ Vogelgesang (1998), p. 23.

⁸ Véase, por ejemplo, Robledo (1984), Garrabou *et alii* (1992), Sabio (1996) y algunos regeneracionistas como Senador (1915) o Costa (1890-1893).

se aborda en algunos de los capítulos la cuestión de los conflictos sociales o políticos, un problema inherente a las instituciones y que, como se verá, puede acelerar o impedir el desarrollo de otras nuevas.

El libro se divide en tres partes y diez capítulos. En la primera parte, ofrecemos una visión general e introductoria de este trabajo. En el primer capítulo, se muestran algunas características del desarrollo de la agricultura española desde el siglo XVIII hasta 1950 y algunos de los factores no institucionales que pueden explicar su atraso. En el segundo capítulo, se desarrollan los distintos conceptos de la Nueva Economía Institucional tal como son utilizados y aplicados a este libro.

En la segunda parte, se analizan algunos contratos agrarios en relación con el desarrollo agrario. En el capítulo 3 se estudia el funcionamiento del mercado de trabajo asalariado en España y su gran complejidad. Se atiende de forma especial el caso andaluz y en qué medida los tipos de contrato de trabajo dominantes explican la gran conflictividad social y política del primer tercio del siglo XX. El capítulo 4 trata de un contrato de arrendamiento corto llamado «castellano», muy generalizado entre los pequeños colonos de la España Interior, poniendo en duda, por un lado, que fuera uno de los responsables de la baja productividad de la agricultura de secano y, por otro, que sus características se expliquen como el producto de las relaciones de poder entre propietarios y colonos. El capítulo 5 estudia un tipo de contrato de aparcería que, en cambio, habría explicado por sí mismo el éxito de la vitivinicultura catalana entre el siglo XVIII y comienzos del siglo XX. Aquí mostramos que el contrato era apropiado al cultivo de un producto muy específico, la viña, y un contexto económico y tecnológico muy concreto, que al cambiar explica los conflictos y decadencia del contrato. Ponemos especial hincapié en el capítulo en el papel de la reputación y la confianza mutua de los agentes para su funcionamiento, lo que explicaría su menor eficacia en períodos de conflictos. Sin embargo, no todos los especialistas, incluido uno de los dos evaluadores anónimos de esta obra, consideran que el contrato de *rabassa morta* sea un contrato de aparcería. Para éstos, a diferencia de la aparcería, el colono habría poseído ciertos derechos sobre la propiedad de la tierra de manera que no se limitaba a aportar su trabajo y, eventualmente, el capital de explotación. En este capítulo, no entramos en este debate, pero creemos que las cláusulas de los contratos dejan suficientemente claro que los colonos, como en muchos otros tipos de contratos de aparcería en la viticultura francesa o italiana, poseían únicamente unos derechos de propiedad sobre las viñas y, además,

durante un tiempo limitado. En el caso de la *rabassa*, el contrato duraba hasta la muerte de los dos tercios de las cepas que componían una explotación o, cada vez más a menudo durante el siglo xix, por un período concreto de años equivalente a la vida habitual de las cepas.

La tercera parte incluye varios estudios sobre el funcionamiento de algunos tipos de organizaciones agrarias y la aparición de nuevas instituciones. El capítulo 6 versa sobre los sistemas de organización de los grandes propietarios aristocráticos durante el siglo xix y se plantea en qué medida su escasa implicación en la modernización agraria se debió a factores mentales. El capítulo 7 analiza el impacto del sistema de fincas dispersas en la producción agraria. En el capítulo 8 se analiza el mercado de crédito rural antes de 1930, tratando de explicar la pervivencia de la usura, y la escasa penetración de sistemas bancarios más o menos formales como la banca rural, cajas de ahorros o cooperativas de crédito, no tanto por relaciones de poder impuestas por los propietarios, sino por problemas de información imperfecta y riesgo moral. En el capítulo 9, se explica por qué las cooperativas tuvieron poco éxito en el primer tercio del siglo xx, poniendo además en cuestión que el éxito de esta institución hubiese sido una solución a los problemas agrarios que pretendía resolver.

Por último, en el capítulo 10, que hace las veces de conclusión, se analiza el papel del Estado en el desarrollo de las instituciones agrarias, en especial si la existencia de graves fallos institucionales pudo frenar el cambio agrario.

Se trata de un libro realizado de forma cooperativa y es fruto del trabajo de varios años de colaboración. Como todo producto en equipo, resulta difícil, esto es, costoso, determinar exactamente quién aportó más inputs (por no hablar de la calidad) al conjunto, y por ello hemos decidido acordar el reparto del producto a partes iguales, como buenos aparceros, tras obligarnos a trabajar *a uso y costumbre del buen labrador*. Algunos de los capítulos son, sin embargo, prácticamente individuales: en concreto, James Simpson es el autor de los capítulos 1, 3, 8 y 10 y Juan Carmona es responsable de los capítulos 4, 6 y 9. La introducción y los capítulos 2, 5 y 7 son colectivos. Algunas versiones anteriores de estos trabajos han sido publicadas ya, o han sido presentadas en congresos o seminarios. Además, han salido como *working papers* o documentos de trabajo de la Universidad Carlos III de Madrid, los capítulos 1 (00-73), 2 (98-07), 3 (00-74) y 9 (00-04). Pero con excepción del capítulo 5, que es una traducción literal de un artículo publicado en inglés en 1999 titulado «The “Rabassa

Morta" in Catalan viticulture: the rise and decline of a long term sharecropping contract, 1670s-1920s», publicado en el *Journal of Economic History*, los demás capítulos han sido modificados con el fin de adaptarse a este libro.

Esta obra nos ha llevado a muchos sitios, y agradecemos a aquellos que trabajan en las siguientes instituciones, por la ayuda que nos prestaron en la localización del material bibliográfico. En Madrid, la biblioteca del Ateneo, la Biblioteca Nacional, la del Ministerio de Agricultura y de la Universidad Carlos III de Madrid; en Barcelona, la Biblioteca de Catalunya, la del Instituto Agrícola Catalán de San Isidro y el Archivo Municipal de Los Monjos; en Francia, la Bibliothèque Nationale de France y la del Ministère d'Agriculture; en Inglaterra, la biblioteca de la London School of Economics; en Italia, las Biblioteca Nazionale en Florencia y Roma, la biblioteca del Istituto Universitario Europeo y la biblioteca del FAO (Roma); y en Estados Unidos, University of California, Davis. Algunos de estos capítulos fueron presentados en seminarios o congresos en Barcelona, Bilbao, Copenhague, Davis, Florencia, Leicester, London School of Economics, Lund, El Colegio de México y El Puerto de Santa María, y quisiéramos agradecer tanto a los organizadores de estos eventos como los comentarios que recibimos.

Entre aquellos que nos animaron durante este proyecto nos gustaría agradecer especialmente a Dudley Baines, Miguel Ángel Bringas Gutiérrez, Benedita Câmara, Shawn Kantor, Ann Carlos, Greg Clark, Pep Colomé, Rafa Domínguez Martín, Eva Fernández, Antonio Florencio Puntas, Ramón Garrabou, Jo Harrison, Ingrid Henriksen, Peter Lindert, Antonio Luis López Martínez, Enrique Llopis, Juan Martínez Alier, José Morilla, Clara Eugenia Núñez, Patrick O'Brien, Jordi Palafox, Juan Pan-Montojo, María Teresa Pérez Picazo, Gunnar Persson, Vicente Pinilla, Ramón Ramón Muñoz, Paul Rhode, Ricardo Robledo, Blanca Sánchez-Alonso, Pablo Sánchez León, Gabriel Tortella, Ramón Villares, Bartolomé Yun y dos evaluadores anónimos.

Nos gustaría también agradecer a nuestros colegas, pasados y presentes, del Departamento de Historia Económica, y a los estudiantes de la Universidad Carlos III de Madrid, por su paciencia y estímulo. En particular a Alan Dye y Francesco Galassi, que nos señalaron la importancia de la Nueva Economía Institucional en la historia agraria.

A James le gustaría agradecer en especial a Alan Olmstead, por haber hecho posible una visita a la UC Davis en el año 2000, y lo mucho que

disfrutó de esa estancia. El Ministerio de Asuntos Exteriores financió generosamente los gastos de este viaje. También Jaime Reis fue un generoso huésped en el Instituto Universitario Europeo en Florencia en 1998. James Simpson es miembro de Centra (Centro de Estudios Andaluces). María Jesús, Ba y Julia fueron un constante apoyo y estímulo, como siempre.

Juan quisiera dar las gracias a Gilles Postel-Vinay por sus consejos y su generoso apoyo durante las dos visitas que realizó en París, en 1998 y 2001. Avner Offer, además de un huésped generoso en Oxford, fue también espléndido en sugerencias. Por último, quiere expresar su gratitud a Blanca, Mila y Ramón por su comprensión y aliento.

Nos gustaría dar, en especial, las gracias a Luis Germán, por el apoyo constante dispensado a lo largo de todo el proceso de publicación de este trabajo y a Albert Carreras, a quien debemos un cambio muy afortunado, y de última hora, del título del libro.

El Ministerio de Educación (DGICYT, PS94-0005, DGES, PS97-0085 y PB98-0033) nos proporcionó un generoso apoyo financiero. Además, James Simpson recibió una beca del Programa Salvador de Madariaga para visitar el Instituto Universitario Europeo en Florencia. Sin este dinero para investigación, no habríamos podido escribir este libro.

*Las instituciones
y la agricultura*

1. La agricultura española en el largo plazo

Un tema recurrente en este libro es que la aparición y funcionamiento de las instituciones formales e informales en la agricultura es la consecuencia directa del nivel de desarrollo. Sin embargo, los bajos niveles de producción y productividad que se encuentran en la agricultura española *no* los causaron tanto instituciones ineficientes, sino que éstas reflejaban más bien el escaso nivel de desarrollo del sector. Así, los tipos de contratos agrarios utilizados, o el funcionamiento de los mercados informales de mano de obra, para citar sólo dos ejemplos, habrían sido muy diferentes si la agricultura hubiese estado más desarrollada. En consecuencia, para entender las instituciones agrícolas debemos conocer algo más sobre el nivel general de desarrollo del sector. Este capítulo muestra la fortuna de la agricultura española en el largo plazo y en el contexto de los cambios más dinámicos que se estaban produciendo en otras partes de Europa.

Si unas mediocres instituciones no son las responsables de los pobres resultados de la agricultura española a lo largo de este período, ¿cuál fue entonces la causa del atraso? Un segundo propósito de este capítulo es dar alguna luz sobre los cambios a largo plazo en la prosperidad de la agricultura tradicional. Vamos a destacar cuatro puntos. Primero, el crecimiento agrario fue limitado durante largos períodos debido a la débil demanda urbana y la discriminación en los mercados internacionales. En segundo lugar, cuando las condiciones de la demanda mejoraron, los agricultores encontraron a menudo que no contaban con la cualificación adecuada y las redes de comercialización estaban poco desarrolladas. En tercer lugar, argüimos que la manera más «fácil» de mejorar la productividad de la mano de obra agrícola en la mayor parte de España habría sido estimulando el éxodo rural, pero esta opción fue rechazada por la mayor parte de los analistas políticos durante nuestro período. Finalmente, y concluyendo, la pobreza de los recursos naturales no fue, por sí misma, la res-

ponsable más importante de los malos resultados de la agricultura española. De hecho, los recursos naturales habían sido excelentes durante siglos para la producción de lana fina con destino a la exportación, y hoy España tiene ventaja comparativa en la producción de frutas y hortalizas de calidad. La organización de este capítulo es cronológica. En la primera sección, mostramos brevemente cómo la agricultura tradicional española se adaptó a los cambios en la demanda a lo largo del siglo xviii. En la sección siguiente, mostramos la importancia que tuvieron las restricciones de la demanda para el crecimiento, y realizamos unas pocas observaciones con relación a los limitados cambios de la productividad de la mano de obra en el siglo xix. La sección final muestra cómo los «pobres» recursos empezaron a ser superados de nuevo a comienzos del siglo xx.

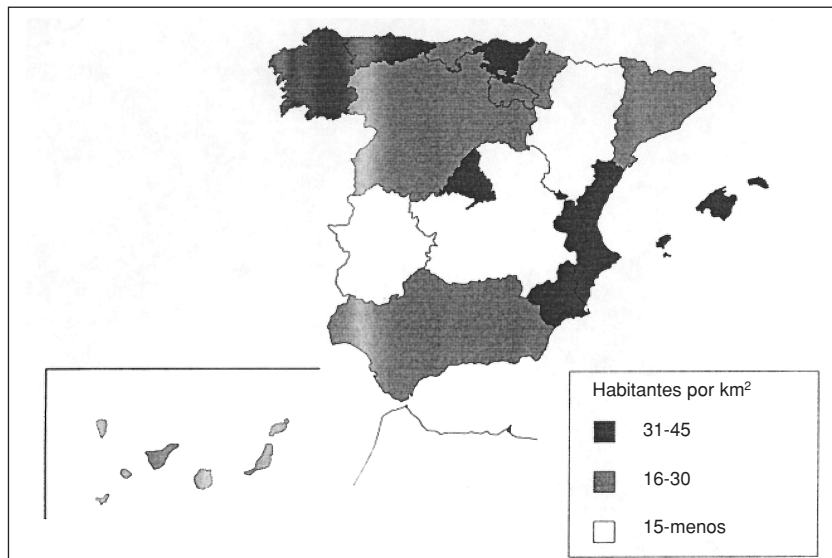
1.1. EL CRECIMIENTO EN LA AGRICULTURA TRADICIONAL: ESPAÑA, 1750-1820

Antes de finales del siglo xix, la mayor parte de los contemporáneos estaban convencidos de que los malos resultados de la agricultura española se debían a la baja densidad demográfica del país. A pesar de experimentar un crecimiento del 70% entre 1750 y 1850, seguía habiendo sólo 30 habitantes por kilómetro cuadrado en 1850 (mapas 1 y 2)¹. De ahí que, mientras Malthus preocupaba a sus contemporáneos del norte de Europa con sus temores sobre la sobrepoblación, los escritores españoles estaban preocupados en cómo incrementarla. Sin embargo, tanto Malthus como los mercantilistas españoles creían que una agricultura más dinámica permitiría un incremento de la población y proporcionaría la base de muchos de los proyectos de reforma agraria en España. Sin embargo, parece más probable, tal como ha sugerido Boserup, que la principal línea de causación va ya en sentido contrario. Esto es, el crecimiento demográfico es la variable independiente y es, en sí mismo, el principal factor que determina el crecimiento agrario². En otras palabras, el infracultivo en España, del que se quejaban muchos contemporáneos, era el resultado de la baja densidad de población y no su causa. En este capítulo, el modelo de Boserup es ex-

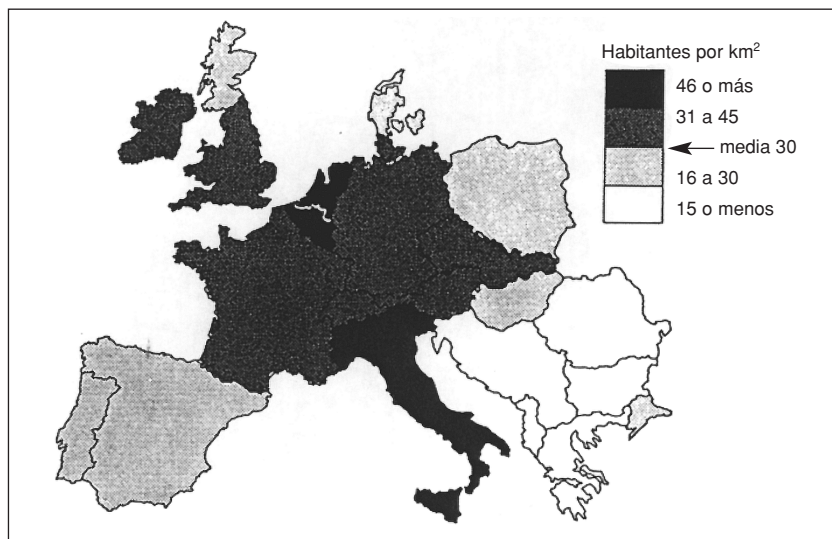
¹ Para los debates sobre población en los siglos xviii y xix, véase especialmente Martín Rodríguez (1984). El debate sobre la emigración de finales del siglo xix sugiere que pocas cosas habían cambiado: Sánchez-Alonso (1995), capítulo 2.

² Boserup (1965), p. 11.

MAPA 1.1. DENSIDAD DE POBLACIÓN EN ESPAÑA, 1797



MAPA 1.2. DENSIDADES DE POBLACIÓN EN EUROPA, 1750



FUENTES: McEvady y Jones (1978).

tendido de forma que pueda incluir el papel crucial jugado por la demanda urbana y el comercio internacional, y es usado con el fin de dar luz sobre los cambios a largo plazo en la agricultura española y los obstáculos al crecimiento de la productividad. Con el fin de entender más claramente tanto el potencial como los límites del cambio en la agricultura tradicional, empecemos por considerar brevemente algunos estudios recientes sobre el norte de Europa.

La mayor parte de los principales componentes de la revolución agrícola eran bien conocidos en la Edad Media, si no antes³. Su aparición en la República Holandesa y en Inglaterra durante los siglos xvii y xviii era una respuesta al crecimiento demográfico y la urbanización, y permitía un importante crecimiento en los rendimientos de las cosechas, un desincentivo en el uso de barbechos, y el cambio hacia productos más intensivos en mano de obra y de mayor valor. Como resultado, entre 1500 y 1800, los rendimientos del trigo en Inglaterra doblaron y la mano de obra empleada en la agricultura declinó desde el 76% del total de la población activa en 1520, al 55% en 1700 y sólo el 36% en 1800⁴. Los cambios también ocurrieron en otros sitios. En Francia, una estimación reciente sugiere que la productividad de la mano de obra agrícola se incrementó en un 27% entre 1500 y 1800, en torno a la mitad que en Inglaterra⁵. Aunque las posibilidades de conseguir amplios cambios en los métodos de cultivo ante un rápido crecimiento de la población y de la demanda urbana es relevante para nuestro argumento, se suele argumentar que la senda tecnológica seguida por los agricultores en Inglaterra, Holanda y el norte de Francia era inapropiada para el sur de Europa, y por tanto en la mayor parte de España⁶.

Resulta difícil medir los cambios en los rendimientos y la productividad del trabajo en la agricultura española, pero se pueden ofrecer algunos indicios sobre su naturaleza y la dirección del cambio. En primera instancia, el doble problema de la sequía estival y la fertilidad del suelo se suele

³ Boserup (1965), p. 38. Véase también Ambrosoli (1997) y Grantham (1999), pp. 210-212.

⁴ Allen (1999), pp. 222-224; Wrigley (1987), cuadro 7.4.

⁵ Hoffman (1996), pp. 135-136. Para la República holandesa, véase De Vries y Van der Woude (1997), capítulo 6.

⁶ Tortella (1987), p. 51 y más recientemente (1994), pp. 8-9, es el historiador que ha defendido con más insistencia las limitaciones impuestas por la mala calidad de los recursos naturales en la agricultura española. Véase también Garrabou (1985) y Pujol *et alii* (2001).

señalar, con razón, como unas restricciones que impedían la adopción de rotaciones más intensivas, el aumento de los rendimientos de los cereales y la posibilidad de diversificar los cultivos fuera de los tradicionales. Pero la fertilidad del suelo no está fijados en el tiempo, sino que es más bien una variable «estrechamente asociada con cambios en densidad de población y relacionada con cambios en los métodos agrícolas»⁷. Hay dos problemas por tanto que debemos considerar: ¿las limitaciones del crecimiento agrario español se debían a que era difícil mejorar la dotación de recursos, o a que existían restricciones por parte de la demanda?

CUADRO 1.1. INTENSIDAD DE TRABAJO EN DIFERENTES SISTEMAS DE EXPLOTACIÓN DE LA TIERRA EN TORNO A 1920

Cultivos aprovechamientos	Mano de obra empleada por día. Número de días	Producción por día de trabajo, en pts.	Hectáreas necesarias para obtener un ingreso bruto de 5000 pts.
Rozas	8,8	11,1	
Cuarto	12,5	12,8	125,0
Tercio	17,5	12,9	66,7
Año y vez	25,0	14,0	28,6
Olivo (normal)	31,2	11,2	14,3
Viñas (normal)	43,8	11,3	10,1
Olivo (intensivo)	62,5	11,2	7,1
Viñas (intensivo)	237,5	6,3	3,3
Regadío (normal)	175,0	12,0	2,4
Regadío (intensivo)	375,0	10,7	1,25

La producción por día ha sido calculada dividiendo el «importe de los productos» por hectárea entre el número de días trabajados.

FUENTE: Carrión (1932:1977), pp. 324, 341-342.

⁷ Boserup (1965), p. 13. Para una visión económica de la fertilidad del suelo, Wright (1986), pp. 6-7. Campos (1973), y González de Molina y Pouliquen (1996) y González de Molina (2001) proporcionan estudios de casos interesantes.

El cuadro 1.1 utiliza información procedente de Andalucía en la década de 1920 con el fin de clasificar la agricultura en tres grupos de intensidad. La primera es la agricultura «extensiva», que incluye pastos naturales y rotaciones de cereal donde, al menos, dos tercios de las rotaciones son dejadas en barbecho. En segundo lugar, la tierra de uso «medio», que se define como la de cereal donde sólo la mitad de la tierra es sembrada, junto con los viñedos y olivares de baja intensidad. Finalmente, el cultivo «intensivo» incluye tanto la tierra de regadío como aquellos viñedos y olivares muy intensivos en mano de obra⁸. A pesar de las grandes diferencias regionales en los sistemas de explotación, la información del cuadro 1.1 puede servir como una guía útil sobre la naturaleza de los obstáculos al cambio en la agricultura española. El crecimiento de la población y el aumento de los precios agrícolas, especialmente en la segunda mitad del siglo xviii, estimularon el cambio de un nivel de intensidad a otro más elevado. A pesar de la falta de habilidad para introducir las nuevas rotaciones del norte de Europa, es bastante claro que la agricultura española fue capaz de ajustarse e incrementar el producto usando nuevos sistemas de producción compatibles con sus recursos naturales locales y a los cambios en el precio de los factores y los bienes. Por consiguiente en Cataluña, la demanda exterior y la mejora de las comunicaciones llevó a la difusión del viñedo, primero a lo largo de la costa y cada vez más en el interior durante el siglo xviii⁹. En el norte de España, el maíz se fue introduciendo en las rotaciones a partir de finales del siglo xvii y fue seguido por la patata en el siglo siguiente¹⁰. La mayor intensidad de las rotaciones en esta región también se vio acompañada de una mayor especialización de la ganadería y migraciones temporales de mano de obra a gran escala. En Valencia, la intensificación de los cultivos, especialmente de los cultivos de regadío como el arroz, maíz, hortalizas y moreras fue más importante que el aumento de la superficie cultivada¹¹. En Andalucía oriental, el olivo se difundió de manera significativa durante el siglo xviii y las primeras décadas del siglo xix¹². Finalmente, y aunque la lista podría extenderse, la información pro-

⁸ La ganadería intensiva se excluye, pero no fue importante, excepto en las lecherías urbanas de Madrid y Barcelona.

⁹ Vilar (1962) y notas 18 y 19 del capítulo 5 (infra, p. 154).

¹⁰ Anes (1988), capítulo 2; Saavedra y Villares (1985), pp. 456-459; Villares (1982), pp. 25-30.

¹¹ Ruiz Torres (1985); Mateu Tortosa (1987); Peris Albentosa (1995).

¹² Bernal (1979), pp. 178-180; Herr (1989), pp. 584-590.

cedente de los diezmos indica que la producción de Castilla y León recupera el máximo de finales del siglo xvi, a finales del siglo xviii, aunque el crecimiento se obtuvo a través de un incremento de la superficie cultivada en vez de un aumento de los rendimientos¹³.

Sin embargo, y tal como apunta Boserup, el cambio desde una menor hacia una mayor intensidad de cultivo no es necesariamente automático, y existen amplias evidencias de que esta fase de intensificación se fue agotando en algunas regiones hacia finales del siglo xviii¹⁴. Es particularmente cierto en el caso del cultivo del cereal, y en Castilla y León y Aragón hubo quejas sobre la caída de los rendimientos y, presumiblemente, la disminución del rendimiento de la mano de obra¹⁵.

Pero esto no es aplicable en todas partes, y en Andalucía y Extremadura los problemas parecen haber sido que se mantuvo demasiada tierra en forma de pastos, lo que llevaría a un «hambre de tierras» entre la población local. Se plantean aquí dos preguntas pertinentes. La primera es si el precio de los cereales fue creciendo desde 1760 y las densidades de población siguieron siendo bajas, ¿por qué los terratenientes no cultivaron directamente más tierras, o arrendaron aquellas que no podían cultivar por sí mismos? En segundo lugar, ¿cómo se explica que España tuviera dificultades en alimentar su población de 10,4 millones en la década de 1780, pero era capaz de producir suficiente trigo incluso para exportar pequeñas cantidades a comienzos de la década de 1820, a pesar de que la población había crecido un 12,5%, y sin cambios evidentes en la tecnología?¹⁶.

La explicación más frecuente a la inelasticidad de la curva de oferta de granos en España y amplias áreas de Europa era que la renta no sólo aumentaba debido al crecimiento de la población, el aumento de la integración del mercado de bienes o la demanda externa, sino también debido a la naturaleza de la propiedad en el Antiguo Régimen. A finales del siglo xviii, la propiedad de la tierra estaba muy concentrada en manos de la nobleza, Iglesia y municipalidades, sin contar con las restricciones al cultivo impuestas por la Mesta, lo que explica en parte las quejas de los que te-

¹³ Para una revisión bibliográfica, véase Marcos Martín (1989).

¹⁴ Boserup (1965), p. 41.

¹⁵ Asso (1798), pp. 176-179, citado en Sánchez Salazar (1988); Larruga (1794), 32, p. 235, citado en Yun Casalilla (1987).

¹⁶ Anes (1970), pp. 261-262; Kondo (1990), p. 25.

nían hambre de tierra. Esto cambiaría con los levantamientos políticos o militares en el cambio de siglo, lo que estimuló una «revolución desde abajo» durante la Guerra de la Independencia que produjo una extensa invasión de propiedades comunales, la puesta en cultivo de pastos y el que muchos agricultores se negaran a pagar los diezmos¹⁷. Estas ganancias se fueron consolidando entonces y más adelante fueron extendidas a través de los cambios legales asociadas con las reformas agrarias liberales en el siglo xix, lo que permitió a los agricultores reasignar sus recursos más fácilmente entre los distintos cultivos y responder a las señales de mercado, y por tanto incrementar su producción sin tener que modificar la tecnología tradicional¹⁸.

Pero, entonces, ¿por qué los grandes terratenientes y las instituciones no resignaron en el siglo xviii más tierras hacia el cultivo del cereal si su precio era elevado? Podemos adelantar dos razones. La primera es que la propiedad de las ovejas y de las cabras en España era a menudo distinta de la tierra que pastaban. Esto, sin duda, era cierto en el caso de la Mesta, que hacia finales del siglo xviii controlaba cerca de cinco millones de cabezas, tres millones más que a comienzos de siglo¹⁹. El precio de la lana era alto y los miembros de la Mesta se beneficiaban de rentas subvencionadas para sus pastos durante buena parte del siglo (cuadro 1.2)²⁰. Pero la separación de la propiedad de los pastos y de los animales también existía en el caso de los rebaños sedentarios de los pueblos. Una vez más, los altos precios de la lana y el hecho de que la organización y control de los pastos comunales, especialmente en Extremadura, se hallaba a menudo en manos de unos pocos grandes pastores desestimulaban su conversión en grano²¹. En estos casos, cualquiera que fuera el nivel de los precios del trigo, existían fuertes incentivos por parte de la Mesta y los ganaderos locales para proteger «sus» pastos.

¹⁷ Fontana (1985), p. 224; Llopis (1983), pp. 143-144; García Sanz (1985), pp. 24-27; Barquín (2000), pp. 233-236.

¹⁸ Estas reformas han sido suficientemente bien estudiadas por nosotros para no tener que considerarlas aquí. Se puede encontrar un resumen útil en García Sanz (1985) y Villares (1997). Se puede decir muy brevemente que incluyeron la venta de las tierras de la Iglesia y municipales, y la abolición de instituciones como la Mesta, el mayorazgo y los señoríos.

¹⁹ García Sanz (1985), p. 24.

²⁰ Véase especialmente Llopis (1982).

²¹ Llopis (1989), pp. 282-286; Hoffman (1996). En el capítulo 2 se sugiere que esto también fue cierto en otras partes de Francia.

CUADRO 1.2. CAMBIOS EN LOS PRECIOS RELATIVOS DE LOS FACTORES Y DE LOS PRODUCTOS EN ESPAÑA EN EL SIGLO XVIII

CASTILLA			ANDALUCÍA			BARCELONA		
Pastos	Lana	Trigo	Trigo	Aceite de oliva	Salarios	Trigo	Vino	Salarios
1681/00	94		114	126	136	91	86	92
1701/20	100	100	100	100	100	100	100	100
1721/40	103	135	123	88	84	85	76	86
1741/60	110	136	149	81	88	76	79	77
1761/80	124	164	231	148	124	98	103	86
1781/00	138	202	311	175	178	144	153	141

FUENTES: Los precios de los pastos de la Mesta (de verano y de invierno), lana (Villacastín, Segovia) y trigo (Villacastín) están expresados en reales. Llopis (1982), pp. 80-90. El resto de los precios y de los salarios (jornaleros en Andalucía y maestro albañil en Barcelona) están en plata. Feliú (1991).

Si esto explica por qué las tierras comunales no fueron usadas para la producción de cereales en mayor cantidad, necesitamos también considerar por qué los propietarios de tierras se resistieron a cultivar más sus «propias» tierras o arrendarlas a pequeños colonos. En primer lugar, y tal como ha argumentado Llopis, las elevadas rentas potenciales que podían haber obtenido los terratenientes ignoran los costes de transacción²². Arrendar tierras a un amplio número de pequeños colonos les habría exigido a los grandes terratenientes una administración mayor y más eficiente. A esto hay que sumar unos precios muy volátiles en este período, lo que incrementaba significativamente los riesgos de los pequeños colonos que serían por tanto incapaces a menudo de pagar sus rentas²³. En las regiones donde dominaban los pequeños colonos, tal como Castilla y León, el aumento de las rentas fue en sí mismo un reflejo de los intentos de los terra-

²² Llopis (1989), pp. 279-282. Se trata más detenidamente este aspecto para el siglo XIX en el capítulo 4.

²³ Fontana (1975), p. 25, por ejemplo, muestra que en Medina de Rioseco el precio de mayo creció desde los 29 reales por fanega castellana en 1800 a 43 en 1801, 66 en 1802, 61 en 1803 y 155 en 1804.

tenientes por proteger sus ingresos ante el riesgo de un incremento de los impagos por parte de sus colonos. Las rentas elevadas y las grandes fluctuaciones de los precios les hacía difícil a los pequeños colonos la posibilidad de acumular recursos, especialmente ganado y quizás esto explicara la tendencia al esquilme de la tierra por exceso de cultivo y la caída de los rendimientos. En general, las condiciones antes de 1820 estimularon a los terratenientes a buscar grandes y ricos arrendatarios con el fin de reducir los riesgos asociados al impago de las rentas.

Según muchos autores, la recuperación de la producción a comienzos del siglo xix fue causada por los cambios que afectaron a la propiedad de la tierra. En particular, los pastos se fueron privatizando cada vez más. También la mayor eficiencia de los mercados internos de bienes gracias a las mejoras en el transporte y el declive de la regulación del mercado contribuyeron de forma significativa²⁴. Sin embargo, los cambios en los precios relativos también fueron importantes. Los terratenientes se enfrentaban ahora a precios más bajos, y también a mayores salarios reales, unas condiciones que hacía más favorable arrendar las tierras a pequeños colonos, estimulándoles a realizar un cultivo más intensivo. Se roturaron más pastos y, como veremos, también aumentó el cultivo de productos más intensivos tales como la viña y el olivo.

1.2. LOS LÍMITES DEL CRECIMIENTO AGRÍCOLA: 1820-1910

Aunque la falta de estadísticas fiables implica que nuestro conocimiento de la producción del siglo xx sea limitado, son pocos los que defenderían que la agricultura española era un sector con éxito en 1914²⁵. El cuadro 1.3 muestra algunas variables relacionadas tanto con la agricultura como con los niveles de vida en vísperas de la primera guerra mundial. En primer lugar, se puede ver cómo la productividad del trabajo y el producto por hectárea eran significativamente inferiores a los niveles que podían encontrarse en los otros países. Además, bastante más de la mitad de la población activa estaba empleada en el sector, a pesar de que el producto agrario era inferior a la mitad del PIB. La economía española sufría

²⁴ Los cambios están brevemente resumidos en Simpson (1995a), pp. 81-90

²⁵ Para una excelente descripción de las fuentes estadísticas, véase GEHR (1991), pp. 17-93. Un resumen de los debates sobre los cambios a largo plazo se puede encontrar en Gutiérrez Bringas (2000), pp. 13-19.

entonces por dos lados: en primer lugar, por la baja productividad en la agricultura y en segundo lugar, por el hecho de que la mayor parte de la población activa trabajaba en ese sector. Estos malos resultados eran un factor esencial, aunque obviamente no el único, de los bajos niveles de vida en comparación con otros países europeos.

CUADRO 1.3. INDICADORES DE LOS RESULTADOS AGRARIOS Y LOS NIVELES DE VIDA EN EUROPA EN TORNO A 1910

	España	Francia	Italia	Gran Bretaña	Alemania	Países Bajos
Productividad de la mano de obra	32	118	45	100	118	92
Producto por hectárea	55	136	161	100	205	237
Salarios reales	48	75	44	100	84	73
Tasas de alfabetización (estimaciones)	0,42	0,96	0,47	0,96	0,97	0,97
Tasa bruta de mortalidad (en ‰)	23,1	17,8	19,9	13,5*	16,2	13,6
Tasa de mortalidad infantil (en ‰)	149	111	140	105	162	108
Estatura (en mm)	1.633	1.661	1.654			1.712

FUENTES:

- La productividad de la mano de obra y el producto por hectárea: O'Brien y Prados de la Escosura (1992), cuadro 6.
- Salarios reales (1905) como porcentaje de Gran Bretaña: Williamson (1995), p. 180.
- Estimaciones de las tasas de alfabetización: O'Rourke y Williamson (1997), cuadro 4.
- Tasa bruta de mortalidad y mortalidad infantil: Mitchell (1975).
- Estaturas: Quiroga (2003).

El cuadro 1.4 muestra con más detalle la naturaleza de la producción agrícola y el consumo de alimentos en España en 1900. De acuerdo con estos datos, el consumo diario per cápita de calorías era de sólo 2.096, una cifra no muy distinta a la de Inglaterra a finales del siglo xviii²⁶. La dieta tam-

²⁶ Simpson (1995a), pp. 284-285.

CUADRO 1.4. PRODUCCIÓN Y CONSUMO EN LA AGRICULTURA ESPAÑOLA HACIA 1900

	Producto bruto por hectárea sembrada (en pesetas)	Área sembrada (en miles de hectáreas)	Calorías por persona y día
Trigo	134 ^a	3.733	998
Cebada	107 ^a	1.376	0
Maíz	295	465	90
Arroz	1.882	34	63
Todos los cereales		6.815	1.311
Viña	293	1.429	166
Olivo	186	1.197	260
Naranjas	1.214	42	11
Almendras	610	41	
Patatas	819	243	201
Remolacha azucarera	1.095	21	48
Otros cultivos		1.936	469
Total	320	11.724	2.466

Los años hacen referencia a la media de 1897-1901

a Los datos para el trigo y la cebada han sido divididos entre dos para tener en cuenta el año de barbecho.

FUENTES: Simpson (1989), cuadro 5 y (1995) Apéndices 1a y 1b.

bién era baja en proteínas animales. Se ha dicho que el bajo consumo per cápita de azúcar, mantequilla y carne en comparación con el norte de Europa se debía no sólo a bajos niveles de ingreso, sino también a distintas preferencias de consumo en España²⁷. Si esto es cierto, la baja calidad de la dieta española mostrada en este cuadro estaría exagerada. No estamos de acuerdo. Es cierto que las preferencias de los consumidores difieren tanto entre países como dentro de los mismos, pero cuando los niveles salariales españoles se acercaron a los del norte de Europa, el consumo de carne, productos lácteos y azúcar creció significativamente²⁸. El consumo de

²⁷ Flores de Lemus (1914), citado en Jiménez Blanco (1986a), p. 306, y Fernández Prieto (1999), pp. 258-259.

²⁸ El consumo de carne en España creció desde los 25 kg per cápita en 1964 hasta los 64 en 1976, y el azúcar desde los 21 a los 31 kg. Ministerio de Agricultura-

alimentos en 1900 estaba por tanto principalmente limitado por los ingresos, y la dieta española mostraba características similares a las de los países menos desarrollados hoy, principalmente por su pobreza en cualidades nutricionales y la limitación en la elección de alimentos.

Aunque es difícil de medir adecuadamente, las evidencias indirectas sugieren que los cambios en el consumo per cápita de alimentos a lo largo del siglo xix fueron probablemente muy limitados. En primer lugar, la combinación de un mercado poco integrado y de grandes fluctuaciones de las cosechas a comienzos de siglo xix, implica que la media de consumo diario en 1900, cerca de 2.100 calorías por persona, no pudo ser mucho más baja en períodos anteriores²⁹. En segundo lugar, el sector agrario empleaba cerca de dos tercios de la población activa tanto en 1800 como en 1900, reforzando la idea de un crecimiento muy limitado de la productividad³⁰. Boserup también sugiere que una mayor intensidad de cultivo requiere un aumento del esfuerzo laboral, de manera que la productividad por hora se estanca o incluso baja³¹. Los datos del cuadro 1.1 muestran que el producto diario por trabajador no creció a medida que la agricultura se hizo más intensiva³². Un tercer factor era que, a pesar de la existencia de una larga historia de cultivos de regadío en áreas como Valencia o Murcia, los cultivos tradicionales y los productos ganaderos seguían representando las cuatro quintas partes del producto final agrario en 1900³³. En otras palabras, los nuevos cultivos, cuyo producto podía haber crecido con más rapidez, se fueron introduciendo lentamente durante el siglo xix. Finalmente,

ra, Pesca y Alimentación (en adelante MAPA) (1980), p. 644. El consumo de azúcar en 1900 incluye también el consumo de miel. El consumo de azúcar era también reducido debido a los altos impuestos. Jiménez Blanco (1986b), p. 306 y Martín Rodríguez (1987), pp. 301-323.

²⁹ Un coeficiente de variación de 0,3 implica que el 10% inferior de la sociedad consumía sólo 1.545 calorías diarias. Simpson (1995a), pp. 284-287. Véase también Tortella (1985), p. 68. En relación con las consecuencias de una dieta pobre, véase Fogel (1991).

³⁰ Pérez Moreda (1985), p. 56

³¹ Boserup (1965), especialmente capítulo 5. Para un uso más amplio de este modelo para entender los resultados de la agricultura europea entre 1600 y 1900, véase Simpson (de próxima publicación).

³² Morilla, Olmstead y Rhode (1999), p. 321, encuentran un resultado similar para la agricultura americana entre 1910 y 1940.

³³ Simpson (1995a). Los datos hacen referencia a 1897-1901. Los cereales y legumbres, aceite de oliva, vino y patatas contaban con un 57%, un dato que aumentaba hasta el 86% cuando se incluían los productos ganaderos.

como veremos, las exportaciones siguieron siendo relativamente escasas, y dominadas por los cultivos tradicionales como el vino y el aceite de oliva.

Esta visión negativa del comportamiento de la agricultura española no implica que no se produjeran importantes transformaciones. La población, así, se duplicó entre 1760 y 1900 y en esa época las crisis de subsistencia habían quedado relegadas a la historia³⁴. Además, un cierto número de estudios locales muestra que se produjeron cambios importantes en la agricultura, especialmente en el medio siglo anterior a la primera guerra mundial, y estos cambios se aceleraron rápidamente entre 1910 y 1936. Dado que casi todos los historiadores argumentan hoy que los agricultores actuaron «racionalmente» en las decisiones relacionadas con la producción, ¿por qué los cambios no ocurrieron más rápidamente? Parece que existen dos razones. La primera se debe a las restricciones de la demanda, sobre todo durante los siglos XVIII y XIX. Si los cambios estructurales que trajeron la industrialización y el incremento de la demanda urbana, especialmente el rápido crecimiento de Londres, proporcionaron el estímulo económico para que los agricultores británicos se especializaran, los agricultores españoles disfrutaron de mercados mucho menos dinámicos (cuadro 1.5). En relación con este factor, España contaba con malas comunicaciones, lo cual reducía de nuevo los incentivos para especializarse³⁵. Sin embargo, durante la segunda mitad del siglo XIX, la población urbana creció en España, los mercados regionales se fueron integrando mejor con la terminación de la red ferroviaria, y la caída del precio de los fletes internacionales, incrementó las oportunidades para el comercio exterior. Los cambios en la demanda empezaron entonces a subrayar un segundo problema, esto es, las dificultades para intensificar las rotaciones en el marco de la agricultura tradicional.

³⁴ Con la excepción, quizás, de las consecuencias de la mala cosecha de 1905 en Andalucía. Harrison (1973). Como veremos, los relativamente altos niveles de riesgo en la agricultura española implicaban fluctuaciones significativas en las oportunidades de empleo.

³⁵ Las malas comunicaciones en España antes del ferrocarril pueden encontrarse en Ringrose (1970), Fontana (1975), Gómez Mendoza (1985), pp. 104-108, y Madrazo (1984). Sin embargo, los costes de transporte cayeron significativamente antes de los ferrocarriles. Garrabou y Sanz (1985), pp. 43-67; Barquín (2000), capítulo 4. Con respecto al impacto de una mayor especialización del mercado sobre los rendimientos en la agricultura tradicional, véase Kussmaul (1990), capítulo 5 para Inglaterra, y Grantham (1991) para Francia.

CUADRO 1.5. LA POBLACIÓN URBANA Y EL EMPLEO AGRÍCOLA

a. EN DIFERENTES PAÍSES EN 1800

	% población activa agraria	% de la población residente en asentamientos urbanos	Dimensiones de la capital en miles de habitantes
España	63	11,1	167
Francia	55	8,8	581
Sur de Italia		15,3	427
Portugal		8,7	180
Inglaterra y Gales	36	20,3	865

b. EN ESPAÑA, 1800 A 1930

	% población activa agraria	% de la población residente en asentamientos urbanos	Tamaño combinado de Barcelona y Madrid en miles de habitantes
1800	63	12,9	257
1860		14,9	488
1900	70	23,9	1.073
1930	47	26,8	1.958

FUENTES: a) Allen (2000), cuadro 1; De Vries (1984), cuadro 3.7 y apéndice 1. Los asentamientos urbanos son los que cuentan con más de 10.000 habitantes. b) Reher (1989), cuadro 9.6; Luna Rodrigo (1988). Los asentamientos urbanos son los que cuentan con más de 20.000 habitantes.

Hasta cierto punto, la intensificación de la agricultura en el siglo XVIII en el *secano* continuó de forma parecida durante gran parte del siglo siguiente. Por ejemplo, la superficie de viñedo y de olivar creció un 0,78 y 0,84% por año entre 1800 y 1900, ligeramente por encima del crecimiento demográfico (0,74%)³⁶. La viticultura se benefició de un incremento de la demanda francesa debido a la filoxera, y el área aumentó desde 1,5 millones de hectáreas en 1860 hasta un máximo de 2 millones a mediados de

³⁶ Simpson (1995a), pp. 22-23. Garrabou y Sanz (1985), pp. 130, hacen referencia a 1,3% y 1,4%, respectivamente, pero parte de la discrepancia se debe al uso de diferentes fechas.

la década de 1880. En cambio, el área del olivo creció desde 850.000 hectáreas en 1860 hasta 1,15 millones a finales de la década de 1880. En ambos casos, la expansión tuvo lugar en tierras marginales y de pastos de baja calidad. La ganadería es un segundo ejemplo. Aunque el peso vivo total de los animales era muy similar en 1752 y 1865, su composición cambió significativamente³⁷. De un lado, el ganado de labor, como caballos, mulas y asnos aumentó en un 80%, lo que refleja el aumento del área de cereal, y un declive de la ganadería extensiva³⁸. Por otro lado, la caída de un 8% del número de ovejas y del 31% en el de cabras, animales asociados con el pastoreo extensivo, se vio compensada con un incremento del 30% en el número de cerdos³⁹. Finalmente se puede encontrar una última área de intensificación en el cultivo de cereal. En este caso, de dos formas distintas. En la primera, una cierta superficie de tierra sin cultivar pasó a formar parte de las rotaciones, y en la segunda, la tierra que había sido ocasionalmente cultivada (rozas), ahora aumentaba su frecuencia. La tecnología, en el sentido más estrecho, no cambió. Los historiadores tienen pocas dudas de que la producción aumentó de forma sustancial a lo largo del siglo XIX, y dado que los rendimientos no parecen haber aumentado demasiado, ello implicaría un crecimiento de alrededor de dos tercios del área sembrada de trigo entre 1800/1809 y 1870/1879⁴⁰.

En los años 80 hay dos claros indicadores de que cualquier incremento ulterior del producto estaba resultando cada vez más difícil y, en el sentido sugerido por Boserup, España estaba empezando a estar superpoblada. El primero es que, en ciertas partes de Castilla y Aragón, empezaron a aumentar otra vez las quejas de la caída en el rendimiento de los cereales, y de rendimientos decrecientes del trabajo⁴¹. Ello ocurría debido a que la tierra se sembraba más a menudo, no permitiendo que recobrara su fertilidad natural, y a que se estaba produciendo una caída significativa de la oferta de estiércol en un momento en que estaba aumentando el área

³⁷ Zapata (1986), pp. 623-624; García Sanz (1994); Villares (1997), pp. 277-278.

³⁸ También indica un mayor grado de especialización, con un declive relativo de la importancia del ganado como animal de labor.

³⁹ García Sanz (1994), pp. 96-101.

⁴⁰ Simpson, citado en Tortella (1994), cuadro III-4.

⁴¹ Nadal (1975), p. 78; GEHR (1988), pp. 50-51. La cantidad de tierra cultivada por trabajador cayó desde las aproximadamente 3,7 ha por trabajador en 1860 hasta 3,4 a finales de siglo. Calculado a partir de Garrabou y Sanz (1985), cuadro 19. La población activa agraria en 1860 la estimamos en 4,368 millones.

cultivada⁴². En otras palabras, el sistema tradicional de producción, que había sido capaz de mantener una densidad de población de en torno a 30 habitantes por kilómetro cuadrado y con importaciones sólo en años de malas cosechas, se volvió insostenible con densidades más elevadas de población. Parece evidente que la venta de tierras comunales y los altos precios de la madera llevarían a una extendida tala de los montes, lo que produciría una seria erosión del suelo en ciertas áreas⁴³. Un segundo indicador es que los contemporáneos estaban percibiendo de forma cada vez más negativa la calidad de los recursos naturales del país. De ahí que, mientras que a mediados del siglo xix unos escritores optimistas argumentaban que España tenía el potencial para exportar grandes cantidades de cereales, o que a finales de los años 1870 se podía haber convertido en la «bodega del mundo», este optimismo se fue evaporando en las últimas dos décadas del siglo⁴⁴. Esto es lo que sugiere la publicación del famoso libro de Mallada en 1890, que argumentaba que sólo un 10% del suelo español era favorable a la agricultura, otro 45 era sólo moderadamente productivo y el resto era virtualmente improductivo⁴⁵. Pero, en general, la tierra española no era menos productiva en 1890 de lo que había sido 40 ó 50 años antes, y siempre que los precios de los productos tradicionales siguieran creciendo, los bajos rendimientos se veían compensados por altos precios. Tal como se muestra en el gráfico 1.1, los precios del trigo en Castilla crecieron desde comienzos de los años 1820 y, como se ha argumentado en otro sitio, los agricultores fueron capaces de quedarse con gran parte de los ahorros obtenidos gracias a las mejoras del transporte en este período⁴⁶. Además, el cambio hacia el olivo y especialmente el viñedo desde los años 1850, compensó la caída de los rendimientos de los cereales. Sin embargo, hacia comienzos de la década de 1880 casi todos los precios se estancaron o cayeron, poniendo de evidencia los límites de la segunda de nuestras fases boserupianas.

⁴² La oferta «potencial» de estiércol por hectárea cayó un 42% entre 1865 y 1886/1991 y un 36% entre 1865 y 1917/1922. Simpson (1995a), cuadro 5.1.

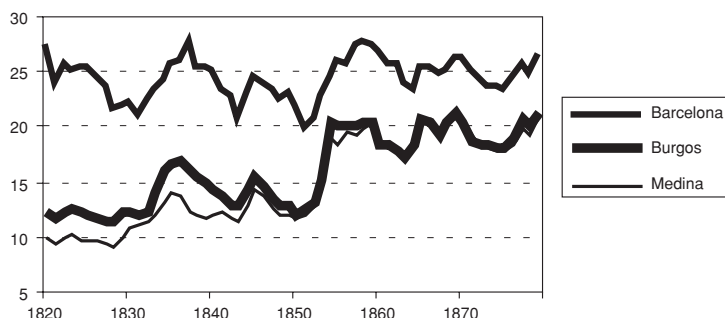
⁴³ Kondo (1990); González de Molina (1996), pp. 56-57; más recientemente, Barquín (2000), pp. 250-264. Barquín también arguye de manera convincente que la producción sufrió durante el período debido a las sequías (p. 284).

⁴⁴ «La ilusión exportadora» entre la década de 1850 y 1880 es resumida en Robledo (1993), pp. 69-80. Véase también Pan-Montojo (1994), pp. 139-156.

⁴⁵ Mallada (1890:1969), p. 30.

⁴⁶ Simpson (1995a), p. 89.

GRÁFICO 1.1. CAMBIOS EN LOS PRECIOS DEL TRIGO EN LOS CENTROS DE PRODUCCIÓN Y DE CONSUMO



Nota: los datos se expresan en medias móviles de siete años.

FUENTES: Sardá (1970), pp. 302-305; Barquín (1999), pp. 542-543.

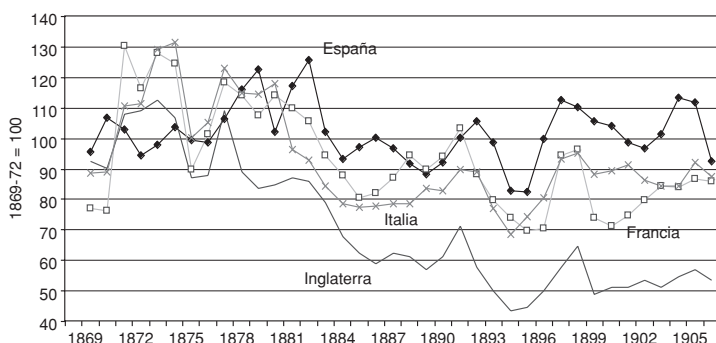
La crisis agraria de finales del siglo XIX ha recibido una considerable atención por parte de los historiadores. El impacto de los aumentos de productividad en la agricultura del Nuevo Mundo y la revolución de los transportes afectó a la agricultura en todas partes, pero en España el cambio fue menor que en otros países de Europa Occidental, con la excepción de Portugal, y quizás de Italia. En particular, el impacto de la caída de los precios internacionales fue compensado en parte con la protección, lo que hace más adecuado hablar de estancamiento de los precios. Sin embargo, la agricultura española tuvo malos resultados durante el período. Entre 1891/95 y 1910, GEHR sugiere que la productividad de la mano de obra cayó un 10%, y Simpson un 3%. El índice de producción de Prados de la Escosura, en cambio, es ligeramente más optimista y muestra un crecimiento de un 5% entre estas mismas fechas, esto es, un 12% de crecimiento en el período 1875/79-1909/13⁴⁷. Sostenemos que ni la crisis agraria internacional, ni los aranceles fueron las causas más importantes de estos malos resultados, sino las dificultades en cambiar hacia métodos agrícolas más intensivos. En primer lugar, el débil impacto de la economía internacional en la agricultura española puede verse a través de cuatro variables, principalmente a) los precios del trigo (que cayeron menos que en la mayor parte de los países), b) los salarios (que aumentaron menos en España), c) la

⁴⁷ GEHR (1983), cuadro 15; Simpson (1994), p. 52; Prados de la Escosura (1995), p. 85.

renta de la tierra (que creció más) y d) la emigración (que fue inferior). Tras considerar brevemente estas diferencias volveremos a los problemas relacionados con la intensificación de la agricultura.

La caída de los costes de transporte y el crecimiento de la productividad en el Nuevo Mundo causó una importante caída de los precios agrarios europeos, aunque fueron inferiores en España (gráfico 1.2). Los precios del trigo subieron en España hasta 1882, cuando eran un 26% más elevados que el nivel base de 1869/72. En contraste, otros países alcanzaron los precios máximos una década antes (Francia en 1871, Inglaterra en 1873 e Italia en 1874). La caída de los precios españoles entre 1882 y 1884 fue del 26%, en comparación con el 21% en Inglaterra, 17 en Francia y 15 en Italia. Sin embargo, si calculamos la caída a partir de los respectivos máximos, los precios de 1884 eran un 40% más bajos en Inglaterra e Italia, 32% en Francia y sólo 26% en España. De ahí que, aunque los precios del trigo cayeron de forma más súbita en España a comienzos de los años 1880, durante el período más largo de 1871 a 1884 la caída fue menor que en cualquier otro sitio. Después de 1890, la combinación de aranceles proteccionistas y la devaluación de la peseta estabilizaron los precios a niveles más altos que en la mayor parte de los países europeos⁴⁸.

GRÁFICO 1.2. LOS CAMBIOS EN LOS PRECIOS INTERNACIONALES DEL TRIGO



FUENTES: *España*: Sánchez Albornoz (1975), p. 180; GEHR (1980), p. 197. *Francia*: Ministère du Travail (1933), pp. 62-63. *Inglaterra*: GEHR (1980), p. 96. *Italia*: ISTAT (1958), p. 173.

⁴⁸ Véase especialmente Palafox (1991), pp. 35-36.

Una segunda diferencia era el comportamiento de los salarios (cuadro 1.6, columna 1). Aquí la evidencia es más controvertida, dado que sólo se ha usado una serie para España, concretamente los trabajadores de la construcción en Madrid, cuyo salario, en términos nominales subió cerca del 20%. Las evidencias procedentes de los trabajadores de la minería y del sector textil sugieren que los datos estaban más cerca del 30%. Sin embargo, incluso si aceptamos que los salarios reales españoles crecieron más deprisa de lo que muestra el cuadro 1.6, la brecha con la mayor parte de los países europeos seguía siendo considerable.

CUADRO 1.6. SALARIOS, RENTA DE LA TIERRA Y PIB EN EUROPA, 1870-1910

	Crecimiento del salario real por trabajador urbano, 1870-1913	Tasa de crecimiento anual de la relación salario/renta de la tierra, 1870-1910	Crecimiento del Producto interior bruto per cápita en términos reales, 1870-1913
España	0,44	-0,43	1,11
Dinamarca	2,63	2,85	1,57
Francia	0,91	1,80	1,30
Alemania	1,02	0,87	1,63
Gran Bretaña	1,03	2,54	1,01
Irlanda	1,79	4,39	n.d.
Italia	1,74	n.d.	1,28
Países Bajos	0,64	n.d.	1,01
Noruega	2,43	n.d.	1,31
Portugal	0,37	n.d.	0,69
Suecia	2,73	2,45	1,46
Europa	1,39	2,07	1,25
Nuevo Mundo ^a	1,14	-3,03	1,66

Crecimiento anual en %

a Incluye Argentina, Australia, Canadá y los Estados Unidos.

FUENTE: O'Rourke y Williamson (1997), cuadro 2.

También España se diferenció por el hecho de que la renta de la tierra, no sólo subió, sino que lo hizo más rápidamente que los salarios (co-

lumna 2, cuadro 1.6)⁴⁹. Las series de renta agrícola para España son también limitadas⁵⁰. La muestra de Robledo sugiere que sólo hubo un período en el que más de la mitad de los nuevos contratos mostraban una caída de la renta del 10% o más (1881/5) y hacia 1891/95 sólo un 10% de los nuevos contratos cayó en comparación con el 74% que experimentaba un crecimiento⁵¹. Más recientemente, Pérez Picazo proporciona datos sobre crecimiento de la renta del 39% entre 1867 y 1902 en la «huerta» de Murcia, con crecimiento en cada una de las cinco fechas elegidas como puntos de referencia (1867, 1875, 1885, 1895 y 1902)⁵². En Cataluña desde el cambio de siglo, el índice de Saguer muestra que existen limitadas evidencias de una caída de la renta⁵³. En contraste, el precio de la tierra era un 42% inferior en Gran Bretaña en 1912 en comparación con 1877, un 19% inferior en Suecia, 15% inferior en Francia, pero un 8% superior en Alemania y un 11% superior en Dinamarca⁵⁴. El movimiento de la renta local se vio obviamente influido por una gran variedad de factores. Por ejemplo, tanto un aumento de los aranceles como una reasignación de los recursos desde un producto con bajos rendimientos como el trigo hacia cultivos de alto valor como la fruta, les habría permitido a los propietarios incrementar sus rentas en una época de caída del precio de los cereales. Sin embargo, el crecimiento de las rentas, especialmente en la tierra de cereales de Castilla y León, era incompatible con la existencia de una severa y larga crisis agraria.

A pesar de la debilidad de las fuentes, los movimientos del precio de los factores y productos fueron muy diferentes en España con respecto a Inglaterra, Francia y Escandinavia y sugieren que España escapó relativamente ilesa de la «crisis agraria». Este punto se ve reforzado en el cuadro 1.7, que muestra un bajo porcentaje de emigración neta, y el hecho que dos tercios de la población activa siguieran en la agricultura en 1910. Sánchez

⁴⁹ Debe anotarse, sin embargo, que no hay información disponible ni para Portugal, ni para Italia, dos países que podrían haber tenido una experiencia similar a la española.

⁵⁰ Véase O'Rourke, Taylor y Williamson (1996), pp. 522-524 para una lista de fuentes utilizadas.

⁵¹ Robledo (1984), cuadro 18; Carmona (2001).

⁵² Pérez Picazo (1991), cuadro 4.

⁵³ Saguer (1998).

⁵⁴ O'Rourke (1997), cuadro 5.

CUADRO 1.7. MIGRACIONES Y EMPLEO EN LA AGRICULTURA EUROPEA ENTRE 1870 Y 1910

	Tasa de emigración neta ajustada 1870-1910 (%)	Impacto acumulativo en la población total 1910 (%)	Fecha de inicio de la disminución absoluta de la población agrícola	% de población agraria cuando se inicia la disminución absoluta
España	-1,16	-5	1950	48,4
Dinamarca	-2,78	-11	1930	35,6
Francia	-0,10	0	1921	41,5
Alemania	-0,73	-3	1907	36,8
Gran Bretaña	-2,25	-9	1851	21,9
Irlanda	-11,24	-36		
Italia	-9,25	-31	1936	48,2
Países Bajos	-0,59	-2	1947	19,3
Noruega	-5,29	-19	1931	35,3
Portugal	-1,06	-4	1950	48,4
Suecia	-4,20	-15	1920	40,2
Europa	-3,08	-11		

FUENTES: Tasa de emigración neta e impacto acumulativo, Taylor and Williamson (1997), cuadro 1. Mano de obra agrícola, Grigg (1982), cuadro 11.

Alonso sostiene que la emigración neta fue sólo de 185.000 durante todo el período entre 1882 y 1904, y Pérez Moreda y Tortella han apuntado que el efecto de atracción de las ciudades españolas siguió siendo débil antes de 1914⁵⁵. Por tanto, son limitadas las evidencias de que una «crisis agraria» pusiera en marcha un éxodo rural de cierta envergadura. Esto es importante porque Irlanda, por ejemplo, un país que fue duramente afectado por la caída de los precios en aquellos años y que veía cómo su producción agraria crecía a tasas inferiores a las de España entre 1873 y 1914, disfrutó de un incremento de la productividad del trabajo gracias a las salidas de trabajadores⁵⁶. Volveremos más adelante a esta opción para España.

⁵⁵ Sánchez Alonso (1995), cuadro A3.6; Pérez Moreda (1985), p. 58; Tortella (1985), p. 72.

⁵⁶ Turner (1996), caps. 4 y 6; Guinnane (1997), p. 39.

Los aranceles ofrecieron a los agricultores más tiempo para adaptarse a la nueva situación, aunque hasta 1904 la depreciación de la peseta fue más eficiente para este propósito⁵⁷. Estas medidas aumentaron la autosuficiencia alimentaria en trigo de manera que si las importaciones en 1890/1899 eran el 7,6% de las necesidades domésticas, en 1900/1909 la cifra era del 7,3%, hacia 1910/1919 había bajado hasta el 5,6% y en 1920/1929 sólo el 4%⁵⁸. Dado que la autosuficiencia parece haber sido un objetivo importante para muchos contemporáneos, se podría considerar un éxito, aunque las ventajas potenciales de esta política fueron quizás insignificantes en comparación con su negativo impacto en el bienestar debido al menor crecimiento de la economía y de la agricultura, especialmente entre 1885 y 1905⁵⁹.

Si los aranceles y la depreciación de la peseta protegieron a los agricultores del impacto de la economía internacional, los problemas que planteaba la intensificación del cultivo con una población agrícola en crecimiento no se resolvía tan fácilmente. Las restricciones técnicas a la intensificación del cultivo de cereal de secano no implican que no hubiera alternativas, como sugiere el cuadro 1.1. El vino difiere de la mayor parte de los productos en los años 1870 y 1880, porque, lejos de ser años de «crisis», eran «años dorados» para los productores. Existen amplias evidencias de que las tierras marginales de cereal se estaban plantando con viñas⁶⁰. Sin embargo, el precio del vino empezó a caer a partir de la segunda mitad de la década de 1880, y las exportaciones empezaron a caer después de 1891. A partir de entonces los productores se enfrentaron a tres problemas: los bajos precios del vino, la adulteración del producto y la filoxera. El área plantada se redujo desde un máximo de 2 millones de hectáreas a mediados de los años 1880 hasta 1,24 millones en 1914, antes de recuperarse hasta los 1,4 millones a comienzos de la década de 1930. En España, la respuesta a la filoxera fue lenta, pero eso fue por los bajos pre-

⁵⁷ GEHR (1980), cuadro 14. Véase también Sánchez Alonso (1995), pp. 172-192 y especialmente (2000a).

⁵⁸ La protección no se limitaba solo a los aranceles. Durante el período de entre guerras, el principal instrumento para el control de las importaciones era un sistema de licencias. Véase, por ejemplo, Montojo Sureda (1945), pp. 16-54.

⁵⁹ Los problemas a los que se enfrentaban los agricultores españoles, especialmente los del Interior, no eran sólo los bajos precios, sino también los costes crecientes y la mayor inestabilidad de sus ingresos. Simpson (2001).

⁶⁰ *Crisis Agrícola y Pecuaria* (1887-1889).

cios del vino a los que tuvieron que enfrentarse los productores antes que por una escasa intervención por parte del estado. Tal como hemos planteado en otro sitio, la segmentación del mercado internacional del vino, con Francia cada vez más dependiente de sus colonias norteafricanas, y Gran Bretaña incrementando significativamente sus impuestos sobre el vino, implicaba que había importantes limitaciones a un crecimiento basado en las exportaciones⁶¹.

En el siglo XIX, la mayor parte del aceite de oliva exportado era de mala calidad y era utilizado para fines industriales, y las exportaciones se estancaron en el último cuarto de siglo debido a la baratura y mayor eficiencia de otros aceites vegetales. Entre 1880 y 1896 el precio doméstico del aceite de oliva cayó aproximadamente un 20% con respecto a 1861/1879, en parte por el aumento de la oferta de sustitutos, y en parte también porque árboles plantados unos pocos años antes estaban entrando en plena producción. Los aranceles podían haber protegido a los productores de aceite de oliva de las importaciones de sustitutos baratos, pero no podían hacer nada para proteger sus mercados de exportación. Los productores se enfrentaban a dos problemas si querían competir en el mercado internacional, principalmente la calidad del producto, pero también el desarrollo de redes de comerciales. Con respecto a la calidad, el verdadero desafío se hallaba en el procesamiento del fruto, y se conseguía con el uso de prensas hidráulicas que empezaron a introducirse a partir de comienzos del siglo XX⁶². La comercialización de aceites de oliva de calidad tuvo menos éxito, y cerca de dos tercios del aceite se exportaba a granel en el período 1926-35, la mayor parte del cual se mezclaba con otros aceites. Además, España adoptó sistemas de marcas más despacio que Francia o Italia⁶³. Como resultado, los mercados internacionales, tanto para el vino como para el aceite de oliva, eran limitados en el medio siglo anterior a la Guerra Civil, y el área combinada de los dos cultivos apenas varió entre 1880 y 1936.

Una solución encontrada en otras partes de Europa a la caída de los precios del cereal fue la reorientación hacia la explotación ganadera. La creciente urbanización, el aumento de los salarios nominales y la caída de

⁶¹ Simpson (1985a), (1995a) y (1997). Véase también Pinilla y Ayuda (2000).

⁶² Zambrana (1987), pp. 141-151; Simpson (1985a), pp. 162-182 y (1995a), pp. 167-172.

⁶³ Véase Ramón (2000).

los precios del pan, incrementaron la demanda de carne y de los productos lácteos, lo que conllevó un crecimiento significativo de la ganadería en muchos países durante los cuarenta años anteriores a la primera guerra mundial. De ahí que en Gran Bretaña el área dedicada al trigo cayó a la mitad, y la cabaña ganadera aumentó un 30% entre 1870 y 1910⁶⁴. En Francia, mientras el valor de los cereales se estancó, la producción de carne y leche aumentó un 48% entre 1865/1874 y 1905/1914. En Italia, el ganado vacuno creció un 40% entre 1880 y 1910, y se produjo un aumento significativo en el número de cerdos, ovejas y cabras. Si en Alemania no hubo una caída en la superficie de trigo y centeno, el ganado vacuno creció un tercio entre 1873 y 1913. En España, la situación es difícil de establecer ante la ausencia de censos fiables, pero el tamaño de la cabaña nacional no era tan diferente en 1917, o incluso 1929, a lo que había sido en 1865. En cambio, la superficie de trigo creció a lo largo de todo el siglo XIX, y creció un 24%, mientras la producción lo hacía un 34%, entre 1905/1909 y 1930/1934. Hacia 1910, los productos ganaderos representaban el 72% del producto final agrario en el Reino Unido, el 44% en Francia, pero apenas el 30% en España y el 28% en Italia⁶⁵.

La explotación ganadera incrementó las oportunidades de empleo en la agricultura y fue un factor importante detrás del crecimiento de la productividad en el norte de Europa. En España, se ha dicho a menudo que el secano hace imposible la ganadería intensiva y que el tamaño de las explotaciones y las malas comunicaciones entre el norte y las mayores ciudades redujeron el potencial de crecimiento. Pero los ganaderos del norte de Europa también vieron otros cambios importantes. Primero, se beneficiaron de un incremento rápido de los salarios nominales y de la urbanización entre 1870 y 1910, y a menudo una fuerte caída del coste de los alimentos básicos. Contrariamente, la población urbana española creció lentamente, desde un 21,5% de la población total en 1887 hasta el 23,9% en 1910, los salarios nominales urbanos crecieron un 20 ó 30%, y el precio del pan se estancó en vez de caer tal como hemos visto⁶⁶. En segundo lugar, los ganaderos de aquellos países que tuvieron bajos aranceles o ninguno se beneficiaron de la caída de los precios de los piensos importa-

⁶⁴ Las fuentes para este párrafo están citadas en Simpson (1997), p. 77.

⁶⁵ O'Brien y Prados de la Escosura (1992).

⁶⁶ La población urbana en España era, sin embargo, de solo un 14,9% en 1860. Estos datos hacen referencia a los municipios mayores de 20.000 habitantes y las capitales provinciales. Reher (1989), p. 196.

dos, principalmente del maíz y de las tortas de aceite de semilla⁶⁷. En España, los precios del trigo se estancaron entre 1869/1873 y 1909/1913 (un incremento del 5%), pero los precios de la cebada crecieron pasando de representar un 53% del precio del trigo hasta un 75 u 80%, y el maíz pasó también del 71 al 75%⁶⁸. Las tortas de aceite de semilla, una importante característica de la «Segunda Revolución Agrícola» en el resto de los sitios, fueron escasamente utilizadas en España debido a los aranceles a la importación de aceites vegetales. La fuerte caída del precio internacional de los piensos no benefició por tanto a los ganaderos y se perdió así uno de los ámbitos potenciales que podía haber permitido a los agricultores dejar los cereales de bajo rendimiento para reorientarse hacia la explotación ganadera de alto rendimiento.

Aunque la dotación de recursos en España restringió la flexibilidad de los agricultores a la hora de cambiar de un producto a otro ante los cambios en los precios de productos y factores, e hizo difícil elevar los rendimientos, la solución obvia al problema de elevar la productividad del trabajo y por tanto los niveles de vida era estimulando el éxodo rural y la mecanización de las actividades agrícolas⁶⁹. Si embargo, la opinión de los contemporáneos en relación con la emigración, durante los cincuenta años anteriores a la Gran Guerra cambió sólo lentamente desde un franco rechazo hasta la creencia de que debían implementarse políticas que permitieran retener la mano de obra en el sector agrícola⁷⁰. Muy pocos contemporáneos vieron en la emigración rural (y la mecanización) una solución a las importaciones baratas o una manera de elevar los ingresos rurales. La idea de asociar un país próspero con una extensa mano de obra agrícola fue poco

⁶⁷ Thompson (1968); Van Zanden (1991), p. 232.

⁶⁸ Sánchez Albornoz (1975), p. 180; García Lombardero (1971); Carreras (ed.) (1989); Anuario estadístico (1917), p. 259. GEHR (1980), proporciona una cifra más baja para la cebada a comienzos de la década de 1900, lo que sugiere que la brecha de los precios se cerró muy rápidamente en torno a 1910. Para el precio relativo del trigo con respecto a la carne, véase Simpson (1997), gráfico 3.

⁶⁹ Un historiador ha descrito la agricultura británica en el período 1870 a 1914 como «la primera gran industria en declive», con el resultado de que «los consumidores británicos disfrutaban de comida barata, la más barata de Europa, y los productores británicos y los trabajadores agrarios de elevados ingresos». Thompson (1996), p. 59.

⁷⁰ Sánchez Alonso (1995), cap. 2; con respecto a la política agraria, véase especialmente Robledo (1993), pp. 75-94.

afortunada para el desarrollo económico español. El grano barato procedente de Norteamérica se producía en granjas familiares y bajo condiciones de secano no tan diferentes de las que podían encontrarse en España, pero con las economías de escala conseguidas a través de altos niveles de mecanización. Con rendimientos de trigo similares a los españoles, la productividad del trabajo en el cultivo de cereal en los Estados Unidos se multiplicó por cuatro entre 1840 y 1910, y aumentó otro 70% entre 1910 y 1930. Las cifras son notoriamente más bajas en el caso de España⁷¹.

Esta visión generalmente pesimista de la agricultura española entre 1880 y 1910 contrasta con cierto número de estudios locales que enfatizan el cambio⁷². No negamos la importancia de estos cambios, y especialmente de su impacto después de la primera guerra mundial. Sin embargo, dado el peso del cultivo de secano tradicional dentro de la agricultura nacional, el impacto de cambios dinámicos pero locales fue probablemente muy pequeño. Además, teniendo en consideración lo que tanto los economistas como los historiadores económicos nos han enseñado con respecto al impacto del cambio tecnológico en el crecimiento de la productividad total de los factores, no debería sorprendernos que el cambio fuera tan lento. Sólo necesitamos mirar a la Revolución Industrial en Gran Bretaña, a propósito de la cual Mokyr escribió⁷³:

Está claro que no está justificado esperar que las grandes rupturas tecnológicas conllevaran un incremento más o menos simultáneo de la productividad. La mayor parte de los beneficios de tales rupturas ocurre en un futuro más remoto y se extiende a lo largo de un extenso período de tiempo.

Las consecuencias de los cambios locales en las técnicas de cultivo de finales del siglo xix se harían sentir durante el cuarto de siglo anterior a la Guerra Civil.

⁷¹ Simpson (1995a), p. 228.

⁷² Véase, por ejemplo, los recientes trabajos de Pinilla (1995) o Domínguez y De la Puente (1997).

⁷³ Mokyr (1999), p. 25.

1.3. EL CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y EL CAMBIO AGRARIO: 1910-1930

Entre 1909/1913 y 1929/1933, el producto final agrario creció un 28% en términos reales, desde 3,7 a 4,7 millones de pesetas, incluso a pesar de que el área cultivada apenas creció un 6% y la mano de obra masculina se redujo en 800.000 trabajadores, o un 18%⁷⁴. Se trata de un resultado significativo. A comienzos del siglo xx, un cierto número de factores decisivos surgieron al mismo tiempo y estimularon el crecimiento. Por el lado de la demanda, la población de Madrid y Barcelona creció un 82% entre 1900 y 1930, de tal manera que cada una contaba con un millón de habitantes en 1930 (cuadro 1.5.). La renta per cápita dobló entre 1890 y 1929. Los costes de transporte siguieron cayendo, especialmente con la creciente importancia del transporte por carretera. Pero los cambios en la oferta fueron igualmente importantes. En particular, los obstáculos que planteaban los recursos naturales para la intensificación de la agricultura a finales del siglo xix, se fueron resolviendo lentamente, aunque el progreso se interrumpió virtualmente, entre los años 1930 y 1940.

En primer lugar, los fertilizantes artificiales prometían tener un importante impacto en los rendimientos de los cultivos dada la escasez de estiércol en la agricultura tradicional. Los agricultores de un gran número de localidades empezaron a experimentar a finales del siglo xix. Por ejemplo, en Valencia, los productores de arroz y de naranjas tuvieron que superar durante la década de 1880 los problemas técnicos iniciales que tuvieron al tratar de adaptar los fertilizantes artificiales a sus cultivos⁷⁵. En las siguientes dos décadas se asistió a la extensión del regadío y a la introducción de nuevos cultivos como la remolacha azucarera, lo que estimuló un amplio uso de los fertilizantes. Si bien se utilizaba menos de 150.000 toneladas de abonos artificiales en 1900, su consumo aumentó diez veces durante las siguientes tres décadas⁷⁶. El salto cuantitativo sólo se consiguió cuando los fertilizantes artificiales empezaron a usarse en el secano, y el progreso aquí fue len-

⁷⁴ Simpson (1995a), cuadro 1.4.

⁷⁵ Crisis Arrocera (1887), p. 73; Arévalo y Baca (1886), pp. 5-6, citado en Calatayud (1989), p. 73. Esta región fue una de las primeras de Europa en utilizar el guano a partir de la década de 1840. Giralt i Raventós (1978); Garrabou (1985); Mateu Tortosa (1993).

⁷⁶ El consumo medio se situaba alrededor de 1,3 millones de toneladas a comienzos de los treinta. Gallego (1986), apéndice 2.

to por varios motivos. Un obstáculo fue que los conocimientos científicos para la aplicación de los fertilizantes artificiales al secano habían sido poco estudiados antes de la primera guerra mundial, y la mayor parte de la información técnica con la que contaban los agricultores hacía solamente referencia a las mejoras del rendimiento obtenidas en otros sitios, especialmente en Francia. El clima y los suelos eran, sin embargo, muy diferentes a los que existían en Francia, y los malos resultados experimentados por los agricultores españoles que ignoraban este hecho ralentizó inevitablemente su difusión. Los agricultores también sufrieron debido a la amplitud del fraude en la fabricación de los fertilizantes, un problema que sólo resolvieron los análisis llevados a cabo por los laboratorios del gobierno y las compras a granel realizadas por las cooperativas en la década de 1920. Finalmente, la fuerte caída del precio de los fertilizantes artificiales que puede encontrarse en otros países, sólo apareció en España después de la primera guerra mundial⁷⁷. Aunque a finales de los años 1920, un gran número de agricultores estaba usando fertilizantes artificiales, en términos de contenido en mineral, el estiércol y otras materias orgánicas seguían suponiendo dos tercios de todos los abonos en 1933⁷⁸, y los rendimientos del trigo se mantuvieron tenazmente por debajo de una tonelada por hectárea hasta los años 60. Esta evidencia sugiere que el cuello de botella técnico había cambiado desde el de familiarizar a los agricultores con los fertilizantes artificiales a un nuevo problema, el de la débil respuesta de las variedades tradicionales de trigo a los fertilizantes artificiales⁷⁹. Sin embargo, tal como indica el cuadro 1.8, aquellos períodos en los que se utilizaron grandes cantidades de fertilizantes, tales como 1926/1935 ó 1951/1960, están asociados con una importante extensión en el área cultivada con cereales. En otras palabras, antes de 1960 los fertilizantes artificiales permitieron un uso más intensivo de la tierra, aunque extendiendo el área de cultivo en vez de incrementando los rendimientos del trigo⁸⁰. Finalmente, el mayor uso de abonos fue, a menudo, sólo uno de los cambios interrelacionados, y sin otros cambios en otras áreas,

⁷⁷ El precio de los superfosfatos cayó en comparación con el trigo cerca de un tercio entre 1900 y 1914. Durante la primera guerra mundial creció rápidamente. Hacia finales de los veinte, su precio había caído a la mitad en relación con los precios de la guerra. Véase Simpson (1995a), gráfico 5.1 y Pujol (1998), pp. 156-157 y 164.

⁷⁸ Gallego (1986), p. 197 y cuadro 5.

⁷⁹ Simpson (1995a), p. 124; Pujol (1998), p. 167.

⁸⁰ También existen amplias evidencias de una mayor difusión del arado de vertedera desde finales del siglo xix, que también estimuló estos cambios.

tales como el suministro de regadío, nuevos cultivos o mejoras en los sistemas de comercialización, el uso de fertilizantes químicos habría sido considerablemente menor.

CUADRO 1.8. CAMBIOS EN LA SUPERFICIE Y RENDIMIENTOS DE TRIGO, 1905-1980

	Área sembrada (en miles de hectáreas)*	Producción (en miles de)	Rendimientos (por hectárea)
1905/14	3.805	3.330	0,88
1939/50	3.828	3.238	0,85
1926/35	4.610	4.128	0,90
1951/60	4.300	4.180	0,97
1961/70	4.069	4.637	1,14
1971/80	2.970	4.624	1,56

* Incluye tanto las áreas de secano como las de regadío.

FUENTES: MAPA y Anuarios (varios años).

El regadío fue otra área donde los cambios habían estado ocurriendo antes de 1914, pero que sólo se difundieron más ampliamente a lo largo de las siguientes dos décadas. En la segunda mitad del siglo XIX, se habían producido importantes cambios técnicos en la extracción de agua subterránea, especialmente en ciertas partes de Valencia⁸¹. A pesar de estos cambios, el agua subterránea sólo suministraba el 7,2% de la tierra regada en 1916, con escasos embalses. La mayor parte del agua para el regadío, entonces, se obtenía simplemente desviando el flujo natural de los ríos⁸². Sin embargo, durante el siglo XX, la capacidad de los embalses aumentó significativamente desde sólo 78 millones de metros cúbicos en 1900 hasta los 3.620 en 1940, y 42.201 en 1980⁸³. Los agricultores extendieron con éxito el área de los cultivos de alto valor, de forma que en la época de la II República, cerca de un 29% de todos los cultivos era de regadío⁸⁴.

⁸¹ Garrabou (1985), pp. 51-52 y 98-107; Calatayud (1990); Calatayud y Martínez Carrión (1999), pp. 15-39.

⁸² Simpson (1995a), cuadros 6.1 y 6.2.

⁸³ MAPA, año 1980, p. 10.

⁸⁴ Simpson (1995a), p. 132.

El crecimiento de la importancia relativa del regadío fue la fase final de la intensificación del cultivo, tal como la definía Boserup, durante nuestro período. En teoría, al menos, podríamos esperar que la importancia relativa de los productos de exportación reflejase también el aumento de la intensificación del cultivo. Es cierto que la lana procedente de la explotación extensiva de la ganadería lanar y que fue el producto para la exportación más importante durante siglos, fue sustituida por el vino procedente de un cultivo intensivo de secano a finales del siglo XIX y, desde entonces, las naranjas procedentes del cultivo de regadío. Pero la capacidad exportadora también está en parte determinada por el grado de apertura de los mercados internacionales y el comercio internacional de vino estaba especialmente segmentado, tal como hemos visto. Es difícil medir los cambios de calidad, que eran a veces cruciales si se quería mantener o aumentar su cuota de mercado en los mercados internacionales. Sin embargo, y a pesar de estas deficiencias, el cuadro 1.9 sugiere dos importantes conclusiones. La primera es que las exportaciones de «productos extensivos» habían dejado de ser importantes a mediados del siglo XIX, si no antes. La segunda es que los «productos intensivos» formaban una parte importante de las exportaciones antes de la primera guerra mundial, y por tanto antes de que la productividad agrícola empezara a crecer de forma significativa.

CUADRO 1.9. EXPORTACIONES SEGÚN LA INTENSIDAD DE LA PRODUCCIÓN (EN %)

	1849/53	1879/83	1909/13	1925/29
Productos extensivos	9,5	3,3	9,8	5,5
Medianamente intensivos	60,6	78,6	41,8	40,7
Productos intensivos	30,0	18,1	48,4	53,8
	100,0	100,0	100,0	100,0
Vino de Jerez	17,7	5,3	6,4	5,9
Productos intensivos excluido el vino de Jerez	12,3	12,8	42,0	47,9

Los productos extensivos incluyen la lana y las pieles; los de intensidad media incluyen los cereales y legumbres, harina, ganado en vivo, vino de mesa, aceite de oliva y la mitad de las exportaciones de frutos secos; los productos intensivos incluyen el arroz, frutas verdes, hortalizas y tubérculos, el vino de Jerez y los generosos, conservas vegetales y la mitad de las exportaciones de frutos secos.

FUENTE: Calculado a partir de Gallego y Pinilla (1996), Apéndice 2.

A pesar de estos cambios en la composición, las exportaciones siguieron siendo pequeñas para cambiar las características más importantes de la agricultura española, dado que el área de los cereales, legumbres, vino y olivo sólo cayó marginalmente desde el 86% de toda la superficie cultivada en 1891/1895 al 85% en 1931⁸⁵. Lo que se necesitaba eran cambios en el secano y, en particular, la mecanización. La producción interior de trigo entre 1880 y 1936 se puede dividir en dos períodos muy diferentes. Antes de 1910, aproximadamente, hubo pocos cambios en el área sembrada, el uso de fertilizantes artificiales siguió siendo raro, el éxodo rural apenas había empezado y había poca mecanización. En el segundo período, un mayor uso de los fertilizantes artificiales contribuyó a aumentar significativamente el área de cultivo del trigo, la mano de obra empezó a dejar la tierra en grandes cantidades y cada vez más explotaciones estaban mecanizadas. A medida que la mano de obra dejaba la tierra, los salarios se incrementaron cerca de un 150%, en comparación con el aumento del 50% en el precio del trigo⁸⁶. Estos cambios salariales explican los cambios significativos en la distribución espacial y temporal de las segadoras en España durante el medio siglo anterior a la Guerra Civil⁸⁷. Pero no fueron los únicos factores. En Navarra, por ejemplo, las cooperativas jugaron un papel importante en la difusión de la maquinaria. Además, tal como Olmstead y Rhode han sugerido para el Medioeste americano, las segadoras estimularon la cooperación entre los granjeros, lo que implica que existía una tecnología apropiada para las granjas familiares en esta región⁸⁸. Ambos son importantes argumentos institucionales para explicar la mayor densidad de segadoras en las pequeñas explotaciones de la España interior, en relación con los latifundios andaluces, un punto sobre el que volveremos en el capítulo 3.

Los historiadores por tanto, han tenido razón en destacar las características dinámicas de la agricultura española, especialmente entre 1904 y 1929. Ahora bien, si España lograba cerrar su brecha de productividad con otros países a comienzos del siglo xx, la brecha seguía siendo grande

⁸⁵ Calculado a partir de GEHR (1983), p. 243.

⁸⁶ Reher y Ballesteros (1993), pp. 138 y 146-147. Ambos gráficos hacen referencia a Madrid. Los salarios rurales, como los andaluces, crecieron desde 100 en 1914 a 250 en 1930. Calculado a partir de *Anuario Estadístico*, varios años.

⁸⁷ Simpson (1987), pp. 284-297 y (1995a), pp. 158-167.

⁸⁸ Olmstead y Rhode (1995), pp. 42-53 y capítulo 3 más adelante. Se trata de una importante crítica al modelo de «threshold» usado por David (1975).

y la pobreza rural seguía estando muy difundida. La depresión mundial, la volatilidad de la política interior, la Guerra Civil y finalmente la autarquía produjeron veinticinco años de fracaso y estancamiento, lo que implicaba que las mejoras de antes de 1929 no se reanudaron hasta comienzos de los 50.

CONCLUSIONES

¿Por qué el producto seguía siendo tan bajo en 1936? Si asumimos que los agricultores actuaron racionalmente ante los mercados de factores y productos, y que la organización agrícola no era una fuente esencial de ineficiencias, entonces la lista de posibles factores exógenos para explicar la brecha de productividad entre la Europa mediterránea y la nórdica es pequeña. En este capítulo se ha mencionado un número de factores. El primer es que la demanda siguió siendo débil debido a los bajos ingresos, la limitada urbanización, una población muy dispersa y los altos costes de transporte. El crecimiento de la demanda externa también fue débil, especialmente después de 1914⁸⁹. Un segundo factor era la dificultad para adaptar a las condiciones españolas las técnicas de cultivo desarrolladas en el norte de Europa. Éstas implicaban que las alternativas adaptadas a las condiciones locales debían desarrollarse internamente, un proceso que ocurrió generalmente con lentitud. Un tercer punto fue el retraso en el éxodo rural que sólo empezó a ser significativo después de 1900, pero se vio restringido a partir de 1918 debido a los cambios en la economía internacional. En cuarto lugar, los elevados aranceles mantuvieron en el sector a un gran número de trabajadores que de otra manera se habrían visto obligados a vivir en otro sitio, y ralentizó la difusión de la maquinaria agrícola y de nuevos cultivos⁹⁰. Finalmente, también a veces surgieron dificultades para la creación de activos a través de inversiones intensivas en trabajo. Una excepción, como muestra el capítulo 5, fue la viticultura en Cataluña, lo que permitió el uso de inputs intensivos en mano de obra para crear productos de alto valor. Los inputs de trabajo eran incluso mayores cuando se

⁸⁹ Tena (1992).

⁹⁰ Los aranceles proteccionistas tuvieron consecuencias negativas en tres áreas, principalmente, en mayores precios de los alimentos, un abandono más lento de los cereales, y un retraso en el éxodo rural. A pesar de la importancia de los aranceles proteccionistas, éstos sólo tienen parte de la responsabilidad del atraso agrario. Simpson (1997).

trataba de cultivos de regadío. Sin embargo, en gran parte del secano la demanda de mano de obra fue muy estacional, lo que conllevaba un gran volumen de mano de obra sub-empleada. La productividad agraria en España no sólo era baja debido a la baja productividad por día, sino por la existencia de un gran número de días con poco o sin trabajo.

2. La economía de la organización agraria

El capítulo anterior ofrecía tres características esenciales de la agricultura española en vísperas de la Guerra Civil. La primera es que prácticamente la mitad de la población activa estaba aún empleada en la agricultura. España seguía siendo un país pobre, y cualquier indicador que se utilice —ingreso per cápita, esperanza de vida, alfabetización, estatura, etc.— muestra que se hallaba prácticamente en la cola de los países de Europa Occidental. La baja productividad de la agricultura era una de las causas más importantes de estos bajos ingresos. Una segunda característica, como han señalado recientemente muchos historiadores, es que aquellos implicados en la actividad agrícola tomaban decisiones económicas racionales. En otras palabras, el hecho de que los latifundios no fueran cultivados con mayor intensidad no se debía tanto a la falta de interés de los dueños, sino al hecho de que era más provechoso el cultivo extensivo usando pocos inputs¹. O el hecho de que el pequeño agricultor familiar intentara producir una gran variedad de bienes puede explicarse porque la debilidad del mercado le indicaba que era la mejor manera de asegurarse un ingreso mínimo. El mal tiempo podía implicar el fracaso de una o dos cosechas de un determinado cultivo, pero las mismas condiciones podían ser buenas para otros productos. Y si los jornaleros a veces optaban por recibir salarios más bajos en vez de trabajar a destajo era porque, alargando el período de empleo, maximizaba su ingreso total². Una tercera característica del capítulo 1 era que la agricultura no estuvo estancada, y que incluso se produjo un crecimiento significativo durante las dos últimas décadas anteriores a la Guerra Civil. Sin embargo, los cambios en los métodos

¹ Ver especialmente Martínez Alier (1971), Bernal (1979) y (1988), y Tedde de Lorca (1985).

² Véase capítulo 3, sección 3.3.

agrícolas no ocurrieron de repente ya que según han mostrado numerosos estudios locales, su origen se puede remontar al siglo xix. Pero sólo a partir del comienzo de la primera guerra mundial, la difusión de los cambios en las prácticas agrícolas llegó a ser lo suficientemente extensiva como para tener un impacto en la productividad agregada. De hecho, tal como veremos en el capítulo 3, fue precisamente la búsqueda de un cambio en las formas de explotación lo que provocó la modificación del mercado de trabajo y lo que explica el crecimiento de la conflictividad social en Andalucía durante este período.

Ahora bien, si los agentes económicos se comportaban de forma racional, y el crecimiento fue posible a partir de comienzos del siglo xx, ¿por qué no se produjo el crecimiento antes? Los contemporáneos han ofrecido una gran variedad de argumentos que muestran que estaban especialmente preocupados por los aspectos relacionados con la organización de la producción y de cómo funcionaban los mercados de los distintos factores de producción. Éste es también el objeto de interés de la llamada «Nueva Economía Institucional» (NEI). La pretensión del resto de este capítulo es ofrecer conjuntamente algunas de las ideas básicas de la economía institucional e integrarla a los escritos contemporáneos sobre los problemas agrícolas. Los siguientes capítulos se extenderán algo más en algunos casos concretos. En este capítulo empezaremos mirando la «Reforma agraria liberal» del siglo xix que ha atraído poderosamente la atención tanto de los contemporáneos como de los historiadores. En la sección 2 se considerarán las supuestas ventajas y desventajas de las pequeñas explotaciones familiares y la naturaleza de los contratos de tenencia y, en la sección siguiente, el tipo de contratos utilizados para la mano de obra asalariada en las grandes explotaciones. En la última sección, se considerará el funcionamiento del mercado de crédito.

2.1. LA REFORMA AGRARIA LIBERAL: ¿UNA OPORTUNIDAD PERDIDA?

La reforma agraria fue un elemento esencial de la llamada Revolución liberal, el «conjunto de cambios de diversa naturaleza en que se concretó la transición del antiguo régimen al nuevo modelo de sociedad inspirado en el liberalismo»³. La mayor parte de sus objetivos no eran nuevos sino que

³ García Sanz (1985), p. 9. Véase también Villares (1997).

formaban parte del programa reformista ilustrado del siglo XVIII, y en muchas ocasiones se limitaron a legalizar los cambios que ya habían ocurrido. La reforma agraria liberal se proponía esencialmente una redefinición de los derechos de propiedad de los factores de producción con el objetivo de que la titularidad de los mismos fuera particular, y su uso fuera exclusivo. Sus aspectos más importantes fueron las desamortizaciones de los bienes eclesiásticos y comunales —desamortizaciones de Godoy (1798), Mendizábal (1836-1841) y Madoz (1855)—, la abolición del régimen señorial (1811-1837), la abolición del mayorazgo (1808-1841), y la libertad de acotamiento de las tierras (1813-1836)⁴. También incluyó disposiciones que liberalizaban los contratos (1813 y 1836)⁵.

Con pocas excepciones, notablemente los *foros* gallegos y la *rabassa morta* en Cataluña, estas reformas tuvieron éxito en el establecimiento de la propiedad privada con derechos de propiedad absolutos sobre la tierra. A partir de ahora, la mayor parte de los terratenientes sólo se tendría que preocupar en tomar decisiones sobre la mejor forma de trabajar la tierra, unas veces directamente, usando mano de obra familiar o asalariada, o indirectamente a través de algún tipo de contrato de tenencia.

Quizás el mayor enigma para los historiadores ha sido la limitada repercusión económica directa de los enormes cambios legales que afectaron la propiedad de la tierra. De hecho, para alguien como Costa, y un gran número de historiadores recientes, la pérdida de los pastos comunales y la destrucción de amplias áreas de bosques hacen pensar que las reformas tuvieron también importantes costes⁶. Para aquellos que creen en la eficiencia del mercado, una mejor definición de los derechos de propiedad podría haber estimulado un incremento de la inversión privada, cambios en las rotaciones y la selección de cultivos, y un uso más productivo de la tierra en general. En vez de esto lo que encontramos es que las rotaciones apenas cambiaron, que las técnicas de cultivo y modos de tenencia siguieron siendo muy parecidas a como lo habían sido anteriormente y que la mecanización de las actividades agrícolas fue insignificante hasta finales de siglo. ¿Por qué el cambio fue tan lento?

⁴ García Sanz (1985), pp. 20-58.

⁵ Artola (1982), pp. 49-52, menciona que tanto el mercado de trabajo como muchos contratos estaban ya relativamente liberalizados a finales del Antiguo Régimen. Los contratos, en Peset (1992), pp. 96-100 y García Sanz (1985), pp. 59-61.

⁶ Costa (1911-1912), vol. 2, pp. 12-14 y 26-47.

Por un lado, las reformas descritas tuvieron principalmente un impacto por el lado de la oferta, al proporcionar incentivos para mejorar la eficiencia de la producción⁷. Ahora bien, si la estructura de la demanda no cambió demasiado, tal como hemos visto en el capítulo 1, es poco verosímil esperar importantes cambios en el sistema de producción. De hecho, los agricultores respondieron habitualmente a los cambios en la demanda. Por ejemplo, Gómez Mendoza ha calculado que entre 1855 y 1904, se necesitaron 2,3 millones de toneladas de madera para las traviesas de las líneas ferroviarias en construcción⁸. Los agricultores claramente respondieron a las oportunidades de mercado talando amplias superficies de bosques, independientemente de los efectos a largo plazo en la erosión del suelo. La rápida expansión del viñedo en las décadas de 1870 y 1880 es otro buen ejemplo de la respuesta de los agricultores a los cambios en la demanda del mercado, en este caso provocado por la extensión de la filoxera en Francia⁹,

Pero también había buenas razones por el lado de la oferta que explican la lenta transformación de las formas de producción. La velocidad de mecanización o la difusión de inputs biológicos aparecen estrechamente correlacionados en otros países con cambios en los costes laborales, en los precios de la tierra y los tipos de interés¹⁰. Como ya se expuso en otra ocasión, el retraso en España puede relacionarse con la abundancia en la oferta de tierra y trabajo que hacía poco rentable el cambio tecnológico¹¹. En cambio, donde las condiciones de la demanda fueron favorables, y la oferta de tierra adecuada escasa, como en el regadío en Valencia, los cambios se produjeron con mucha mayor rapidez¹².

Sin embargo, numerosos contemporáneos ofrecieron argumentos e interpretaciones ciertamente diferentes. La reforma agraria había fracasado, según ellos, por no haber logrado modificar la distribución de la pro-

⁷ Naturalmente también se produjeron cambios en la producción agregada gracias al desarrollo de un mercado nacional. Véase especialmente Sánchez-Albornoz (1975), Garrabou y Sanz (1985), Yun Casalilla (1991) y Barquín (2000) para los cereales; Pan-Montojo (1994), pp. 28-34, para el declive de los monopolios locales del vino.

⁸ Gómez Mendoza (1989), cuadro 12.

⁹ Carnero i Arbat (1980), Pan-Montojo (1994) y, más recientemente, Carmona *et.alii.* (2001).

¹⁰ Véase especialmente Hayami y Ruttan (1985).

¹¹ Simpson (1995a), capítulos 5 a 7.

¹² Una revisión de la literatura reciente sobre el regadío en España, en Pérez Picazo (2000).

piedad de la tierra. Joaquín Costa, Rafael Altamira o García Ormaechea destacaron la singularidad de la reforma agraria española, en comparación con las que se dieron en el resto de Europa, por su carácter no revolucionario, no sólo por no haber modificado la estructura de la propiedad sino por haber reforzado la gran propiedad absentista¹³. Los historiadores han tendido a aceptar esta interpretación, sobre todo aplicada a las desamortizaciones y la desvinculación¹⁴. Y si bien es verdad que los estudios más recientes ya no niegan la existencia de una Reforma Agraria (revolucionaria o no), ni creen que ésta implicara necesariamente la expropiación del campesinado, e incluso la valoran positivamente para el desarrollo agrario, la distribución de la tierra se sigue considerando generalmente un importante factor de atraso¹⁵.

El escaso impacto de las reformas agrarias liberales en la distribución de la propiedad no es, de todas formas, tan sorprendente, dada la ausencia de una política de redistribución de la tierra. Como es sabido, fueron las necesidades de la Hacienda las que dictaron la forma en la que se realizó la mayor parte de las ventas de las desamortizaciones¹⁶. Sin embargo, ¿fueron realmente las reformas liberales la oportunidad perdida de una redistribución más radical de la tierra? En un sentido, sí lo fue. Durante la Segunda República, en un momento en que la idea de la reforma agraria estaba legitimada por casi todos los partidos políticos, era muy difícil para un gobierno sin dinero y con muy pocas tierras en propiedad, evitar el conflicto. En una de las reformas agrarias más exitosas del siglo xx, la de Corea del Sur, donde la mitad de la tierra agrícola fue redistribuida entre los dos tercios de la población rural, el éxito se basó en parte en la debilidad de los grupos de presión de los grandes terratenientes debido a la colaboración de muchos de ellos con los japoneses, y en parte también por el hecho de que aunque la propiedad cambiara de manos, los agricultores en general

¹³ Ruiz Torres (1994), p. 169; Robledo (1993), p. 101 y ss.; Costa (1911-1912), vol. 2, pp. 164-169; Carrión (1975), pp. 295-296; Villares (1997), pp. 242-257.

¹⁴ Nadal (1975), pp. 83-86.

¹⁵ Pérez Picazo afirma, por ejemplo, que la mala distribución de la propiedad resultante de la desvinculación «anuló» los beneficios de la revolución agraria liberal. Pérez Picazo (1990), p. 241. Para Garrabou, la distribución de la propiedad no habría sido un problema de no ser por la naturaleza de los derechos de propiedad en España en este período, que no habría permitido la existencia de contratos más favorables al crecimiento agrario. Garrabou (1999), pp. 351-370.

¹⁶ Fontana (1985).

cultivaron la misma parcela que antes, sólo que ahora como propietarios y no como colonos¹⁷. También la mayor parte de las reformas agrarias realizadas en Europa en el período de Entreguerras, lo fueron como consecuencia de los trastornos realizados por la primera guerra mundial. Por un lado, la guerra supuso una desvalorización de las rentas pagadas en dinero a los propietarios, lo que permitió a los colonos comprar las tierras que cultivaban, y por otro, los cambios políticos, entre ellos el temor a las consecuencias sociales de la Revolución rusa, facilitaron la adopción de ambiciosas políticas de redistribución¹⁸. En España habría que esperar a la Guerra Civil y la aplicación de leyes favorables a la congelación de los arrendamientos para que se iniciara una profunda redistribución de la propiedad, pero ya a mediados del siglo xx, durante el régimen franquista.

Sin embargo, una cosa es argumentar que España perdió la oportunidad de una reforma agraria, y otra muy distinta determinar la forma que debía haber adoptado. Podía haber seguido, por ejemplo, el modelo inglés de propiedad de la tierra, en el que el cercamiento de las tierras comunales eliminó importantes fuentes de ingresos para muchos pequeños agricultores. La concentración de la propiedad y la expulsión del trabajo subempleado hacia las ciudades fue una importante característica de la Revolución industrial. Las grandes explotaciones permitieron una mayor especialización y los agricultores fueron capaces de sustituir la fuerza humana por ganado de labor y la tierra por fertilizantes¹⁹. Sin embargo, la importancia de este fenómeno en el crecimiento económico en Inglaterra sigue siendo debatida. La mayor parte de los historiadores económicos sugieren ahora que el aumento de la productividad en el siglo xviii fue mucho menor de lo que se había pensado anteriormente, y la presencia de una economía urbana dinámica resultó ser un factor crucial para proporcionar empleo a los trabajadores emigrantes²⁰. Por otra parte, tal como sugiere el cuadro 2.1, la propiedad de la tierra en Europa Occidental estaba también muy desigualmente distribuida, aunque hay que tener en cuenta que el número de propietarios es bastante difícil de medir y el cuadro oculta muchas

¹⁷ Ray (1998), pp. 458-460. Los resultados guardan cierto parecido con la reforma agraria liberal en algunas regiones españolas tales como Cataluña o Valencia, donde también los antiguos enfiteutas siguieron cultivando sus tierras.

¹⁸ Dovring (1965), pp. 248-258; Robledo (1993), pp. 110-111.

¹⁹ O'Brien (1996), p. 779.

²⁰ Sobre todo, Allen (1992).

diferencias regionales²¹. En cualquier caso, las grandes explotaciones o latifundios eran considerados una causa y no una solución a la baja productividad de la agricultura española.

CUADRO 2.1. LA PROPIEDAD DE LA TIERRA

a. Distribución de las explotaciones según su extensión en Europa (en hectáreas)

País	Año	Tamaño medio de las explotaciones del decilio inferior (en has)	Tamaño medio de las explotaciones del decilio superior (en has)	Tamaño medio del conjunto de las explotaciones
Inglaterra y Gales	1875	14	210	70
	1950	18	300	76
Francia	1892	5	500	30
	1955	7	120	26
Italia	1930	2,5	2.400	26
	1961	2,5	1.400	20
España	1960	7	3.000	175

FUENTE: Dovring (1965), pp. 118-119, cuadro 17. Para Inglaterra y Gales la superficie de las explotaciones sólo incluye pastos y cultivos. En el caso de Francia, Italia y España, corresponde al área total.

b. Distribución de las fincas en España en 1930 y 1959

	Tamaño medio de las fincas (en ha)	Fincas pequeñas (menos de 10 ha)		Fincas medianas (de 10 a 100 ha)		Fincas grandes (más de 100 ha)	
		Total en miles de fincas	Superficie en miles de ha	Total en miles de fincas	Superficie en miles de ha	Total en miles de fincas	Superficie en miles de ha
ESPAÑA	0,65	53.548	11.954	439	10.675	49	12.277
Norte	0,43	26.982	7.217	104	2.581	8	1.764
Centro	1.10	6.240	3.691	58	1.544	6	1.687
Sur	3.97	3.776	4.323	111	3.067	22	8.120

Calculado a partir de Malefakis (1970), Apéndice III.

²¹ Para los problemas de interpretación de los datos sobre la distribución de la propiedad en España, véase especialmente Malefakis (1970), cap. 1.

Una alternativa posible era estimular el desarrollo de la explotación familiar. Esta idea tuvo muchos partidarios en la Europa del siglo XIX y, por supuesto, también en las sociedades de frontera como los Estados Unidos y Canadá. Sin embargo en aquellos países, la colonización de la tierra se realizaba por primera vez, y la pretensión de extender la pequeña explotación familiar era mucho más difícil en Europa, donde la tierra estaba casi totalmente ocupada y desde muchos siglos antes²².

No es fácil encontrar contemporáneos dispuestos a sostener que la distribución de la propiedad de la tierra en España era la óptima. Sin embargo, tal como argumenta Malefakis, la distribución presentaba dos problemas muy diferentes entre sí²³.

- a) el predominio tanto de muy grandes como de pequeñas fincas, con la ausencia de fincas lo suficientemente grandes para sostener confortablemente, pero no excesivamente, una familia campesina, y
- b) una pronunciada diferencia regional en la distribución de los dos extremos: las pequeñas fincas en el norte y el centro del país, y las grandes en el sur.

En teoría, por lo menos, la reforma agraria liberal podría haber atacado ambos de estos supuestos problemas. Aunque podría resultar ahistorico especular sobre algún tipo u otro de reforma agraria en 1850, es pertinente preguntarse de qué manera la distribución de la tierra afectaba las decisiones económicas. Está claro que una distribución más equitativa de la tierra habría reducido la desigualdad de la renta, pero ¿en qué medida habría afectado la productividad agrícola? El resto del capítulo muestra, en términos muy generales, las consecuencias económicas de la estructura de la propiedad de la tierra para el cultivo.

2.2. PROPIEDAD DE LA TIERRA Y SISTEMAS DE TENENCIA

Aunque la tierra estuviera muy desigualmente distribuida, la presencia de un mercado de alquiler de la tierra implicaba que el tamaño de las explotaciones pudiera ser muy diferente. Si Malefakis está en lo cierto cuan-

²² Es cierto que los derechos de los indios nativos fueron totalmente ignorados, pero en general fueron las tierras de caza o espirituales, no la tierra cultivada, las que fueron invadidas.

²³ Malefakis (1970), p. 15.

do dice que lo que necesitaba España eran más «explotaciones de tamaño familiar» (y la mayor parte de los contemporáneos habrían estado probablemente de acuerdo con él) esto también podía conseguirse arrendando la tierra. En esta sección consideramos con más detalle las ventajas y desventajas de la explotación familiar y la eficiencia de los contratos de tenencia utilizados por propietarios y colonos.

En general, la escala de cultivo de la que podía encargarse una explotación familiar dependía de una combinación de tres factores: el tamaño y composición de la fuerza de trabajo, el tipo de cultivo y las economías de escala potenciales, especialmente las asociadas con la fuerza de tracción animal. Sin embargo, y como veremos ahora, no sólo el mercado de alquiler de la tierra permite a los agricultores ajustar el tamaño de sus propiedades, sino que la cooperación entre agricultores podía reducir la supuesta dimensión mínima o el umbral a partir del cual la fuerza de tracción animal o la tecnología podía utilizarse de forma rentable.

Por ejemplo, en Castilla y León, con una yunta de mulas se podía trabajar unas 30 hectáreas de cereales a comienzos del siglo xx²⁴. En teoría, los agricultores con insuficiente, o incluso, sin ganado de labor, contaban con la posibilidad de alquilarlo. Sin embargo, el mercado de alquiler se veía fuertemente influido por las importantes restricciones temporales de las actividades agrícolas. Así, la siembra otoñal o la recolección en verano debían realizarse con gran rapidez y por ello es probable que la competencia por el uso del ganado de labor fuera muy intensa. Un segundo problema era el riesgo moral, dado que los que alquilaban el ganado tenían incentivos para exigirle un esfuerzo excesivo²⁵. Para ello existían dos posibles soluciones; la primera era que el agricultor podía limitarse a arrendar tierra suficiente para maximizar el uso de la mano de obra familiar y de sus animales de labor. En este sentido, la elevada fragmentación de la tierra en Castilla y León y un mercado de trabajo muy activo era una importante ventaja. Una segunda posibilidad era la de cooperar con otros agricultores. Por ejemplo en el Languedoc de comienzos de la década de 1950, cerca de 2/3 de los viñedos y un cuarto de la superficie total de viñas lo formaban explotaciones de menos de tres hectáreas mientras se estimaba

²⁴ Cascón (1934), pp. 485-499. La tierra se dividía en 40 parcelas diferentes, la mitad de las cuales eran sembradas con cereales y la otra mitad se dejaba en barbecho. Entre un tercio y la mitad de la tierra era arrendada.

²⁵ Véase la sección 2.3.

que un hombre y un animal necesitaban siete hectáreas de viñas para estar totalmente empleados. Algunos viticultores añadían otras fincas y eran por tanto capaces de encontrar trabajo suficiente para mantener un animal. Sin embargo, muchos no lo conseguían y sólo la ayuda mutua entre la población aseguraba la viabilidad de las explotaciones de estas dimensiones²⁶. En Andalucía la ganadería de labor fue uno de los problemas importantes a los que tuvo que enfrentarse la Reforma Agraria. En Córdoba, por ejemplo, tierras fuertes y profundas requerían tres yuntas para obtener los altos rendimientos posibles en la Campiña, lo que llevaría a la propuesta de que los que recibieran tierras estuvieran «ligados por relaciones de parentesco o de amistad, etc.», para conseguir fincas de «100 hectáreas aproximadamente, tipo de explotación media muy aceptable que permitiría una explotación racional con fuertes medios de tracción»²⁷.

La mayor parte de las otras economías de escala que podían encontrarse en la explotación de la tierra se debía a la presencia de tecnología mecánica. Un tractor, por ejemplo, y había 4.084 en 1932, necesitaba un área bastante grande si se quería maximizar su uso²⁸. Sin embargo, Olmstead y Rhode han mostrado que en los Estados Unidos, la cooperación entre pequeños agricultores en Illinois en la década de 1850, les permitía comprar y usar segadoras en común, lo que lleva a estos autores a poner en duda la utilidad de los modelos económicos que suponen que las explotaciones han de tener un tamaño mínimo antes de adoptar la tecnología, y aquellos que arguyen que el tamaño de la explotación venía determinado únicamente por la disponibilidad de la fuerza de trabajo familiar²⁹. El uso combinado de animales y maquinaria, aunque creaba problemas de riesgo moral, permitía a los agricultores compartir algunos de los inputs de capital.

Uno de los factores que más influían en el tamaño de las explotaciones familiares era la estructura demográfica de la familia a través de la oferta de mano de obra potencial. A medida que el tamaño y los recursos de la familia iban cambiando con el tiempo, también lo hacía el área que estaban

²⁶ *Études et Conjoncture* (1956), p. 530.

²⁷ Informe de la Jefatura del Servicio Provincial por fincas en el término municipal de Córdoba que era propiedad del ex duque de Medinaceli, en *Boletín del Instituto de Reforma Agraria*, II, 28, octubre 1934, p. 916-917. Véase también Martínez Alier (1971), p. 122.

²⁸ Ministerio de Agricultura, *Anuario estadístico año 1932*, p. 322.

²⁹ Olmstead y Rhode (1995).

en condiciones de trabajar, un punto al que volveremos en el capítulo 3. Además, si el trabajo duro y constante ofrecía la posibilidad de que una explotación creciera y se consolidara, la muerte y la herencia podían implicar a la larga su división. Por muy igualitaria que hubiese sido la distribución original de la tierra, las diferencias en las dimensiones de cada familia habrían implicado a la larga que algunos agricultores se encontraran, o con demasiadas tierras, o con demasiado pocas.

CUADRO 2.2. DISTRIBUCIÓN DE LA PROPIEDAD SEGÚN LAS DIVERSAS FORMAS DE EXPLOTACIÓN DE LA TIERRA CULTIVADA EN 1928

		Explotación directa	Arrenda- miento	Aparcería	Total	% catastrado en 1928
Bética	Hectáreas	1.706.857	726.126	95.158	2.528.141	88
	% del total	67,5	28,7	3,8		
Castilla-León	Hectáreas	733.217	507.750	8.518	1.249.485	36
	% del total	58,7	40,6	0,7		
Cuenca, Madrid y Guadalajara	Hectáreas	614.314	203.145	5.397	822.856	39
	% del total	74,7	24,7	0,6		
Badajoz y Cáceres	Hectáreas	657.594	526.958	40.244	1.224.796	59
	% del total	53,7	43,0	3,3		
Albacete, Toledo y Ciudad Real	Hectáreas	1.862.816	540.207	200.408	2.603.431	100
	% del total	71,6	20,7	7,7		
Alicante, Castellón y Valencia	Hectáreas	475.880	80.487	58.037	614.404	67
	% del total	77,5	13,1	9,4		
Granada y Málaga	Hectáreas	458.313	403.913	41.336	903.562	99
	% del total	50,7	44,7	4,6		
Almería y Murcia	Hectáreas	299.586	46.339	186.598	532.523	55
	% del total	56,3	8,7	35,0		
Resumen general	Hectáreas	6.808.577	3.034.925	635.696	10.479.198	
	% del total	65,0	29,0	6,0		

Bética incluye Cádiz, Córdoba, Jaén, Huelva y Sevilla; Castilla-León, Ávila, Palencia, Salamanca, Segovia, Soria, Valladolid y Zamora.

Calculado a partir del Ministerio de Hacienda (1931), pp. 42 y 92-103.

Aunque incompleto, el cuadro 2.2 sugiere que aproximadamente un tercio de la tierra cultivada en España se encontraba arrendado en 1928. En algunos sitios, como la Bética, la tierra se arrendaba en forma de grandes explotaciones. En otras regiones, como en Castilla-León, la tierra se arrendaba en pequeñas unidades. Dado que la explotación familiar era la más popular entre los contemporáneos y que la mitad de las tierras era cultivada de esta manera en todas las regiones, ¿cuáles eran sus ventajas económicas especialmente en comparación con las grandes explotaciones con mano de obra asalariada? Por un lado, está la cuestión de los incentivos. La mayor parte de las mejoras de la tierra, tales como la puesta en regadío, la creación de terrazas, el drenaje, la construcción de casas de labor, la plantación de árboles, etcétera, implicaban el uso de una gran cantidad de trabajo y sólo podría llegar a ser lo suficientemente atractivo para aquellos que contarán con una escala temporal suficiente. Cuando la tierra se hallaba en propiedad, el agricultor sabía que estaría en disposición de captar todos los beneficios de este esfuerzo a través de un incremento de la producción o, en el caso de vender la tierra, a través de un incremento de su precio. Una segunda cuestión es la del trabajo. El uso de trabajo asalariado requiere una supervisión muy atenta. Sin embargo, la mano de obra familiar, en la medida en que sus componentes se benefician directamente de cualquier incremento en el producto, requería mucha menos supervisión. En otras palabras, el hecho de que la familia conserve la totalidad de los ingresos futuros de un esfuerzo presente proporcionaba los incentivos para invertir y cultivar la tierra con mucho mayor cuidado, porque el agricultor se beneficiaba directamente de una cosecha mayor. Es cierto que los padres no tenían la posibilidad de cambiar de hijos si no desempeñaban adecuadamente su trabajo, pero incluso en estos casos, la perspectiva de la herencia les permitía ejercer cierto control sobre los más rebeldes³⁰. Encontramos por tanto que para algunos productos, tales como la viña y la naranja, el trabajo asalariado era usado raramente, excepto en la recolección, y la producción se realizaba normalmente en pequeñas explotaciones familiares³¹.

³⁰ Guinnane (1997). Incluso en España donde la herencia era igualitaria, el padre tenía la posibilidad de mejorar a un hijo con un tercio de la herencia y disponer libremente de otro, una costumbre que fue sancionada por el Código Civil (1889). En Asturias, por ejemplo, el campesino unía a menudo 2/3 a la herencia de un solo hijo. Casey (1990), pp. 201-202.

³¹ Es cierto que algunos propietarios, muy pocos, eran capaces de idear contratos de trabajo que permitían la utilización de mano de obra asalariada, pero éstos generalmente se asociaban con productos de precios elevados o la presencia de

En la literatura, la miseria de las pequeñas explotaciones familiares suele explicarse a menudo por las condiciones de los contratos de arrendamiento. Sin embargo, en los capítulos 4 y 5, se sugiere que la dirección de la causalidad es errónea, y que era la pobreza de los agricultores la que explica la naturaleza de los contratos y no los contratos su pobreza. Aquí nos limitaremos a realizar unos pocos comentarios generales sobre la elección de contratos.

Como ya hemos visto, la propiedad de la tierra en España estaba muy lejos de ser igualitaria. Una posibilidad para una persona que poseía más tierra de la que deseaba, o podía cultivar, era alquilar la tierra por una renta fija, pagada tanto en especie como en metálico³². Este tipo de contrato se considera a menudo beneficioso para los colonos porque, una vez producido lo suficiente para pagar la renta, se quedan con todo el excedente. Por ello los terratenientes no necesitaban preocuparse demasiado de vigilar el esfuerzo de sus colonos porque el mercado lo hacía por ellos. Sin embargo, los incentivos de los colonos podían llevar a dañar los intereses del propietario debido a problemas de riesgo moral. Los colonos en su entusiasmo por producir más en el corto plazo, podían llegar a dañar el potencial a largo plazo de la finca. Una vez ocurrido, por supuesto, el colono podía irse dado que el cultivo dejaba de ser rentable ya para él. El caso más obvio es de la rotación. Un colono con un contrato de cuatro años sobre una parcela de tierra, por ejemplo, y sin ninguna restricción, trataría de sembrarla cada año. Pero al final de los cuatro años, los rendimientos serían mucho más bajos, y tendría que ser el propietario el encargado de invertir para mejorar una tierra agotada al final del contrato. Por tanto, todos los contratos de arrendamiento incluían al menos dos cláusulas: por un lado, la obligación de seguir la rotación tradicional y, por otro, la de cultivar la tierra «a uso y costumbre del buen labrador».

En otros aspectos, la mayor parte de los contratos eran mucho más vagos. Más aún, es obvio que la mayor parte ni siquiera estaban escritos, sino que eran orales³³. Un aspecto crítico por tanto para entender el funcionamiento de los contratos es conocer su contexto social e histórico. Los

economías de escala, lo que en ambos casos ayudaba a reducir los costes de supervisión.

³² El capítulo 4 trata las distintas implicaciones del uso de las diferentes modalidades de pago.

³³ Espejo (1900).

terratenientes no podían, incluso si lo hubiesen querido, fijar una lista de todas las posibles eventualidades que pudieran sobrevenir. E incluso si hubiese sido posible, las dificultades y los costes de aplicación (los costes de hacer cumplir las cláusulas del contrato) habrían sido prohibitivos. En general encontramos que los terratenientes españoles recurrían a dos métodos de aplicación. Primero los contratos eran a corto plazo, usualmente de dos a tres años, reflejando la longitud de las rotaciones locales. Esto le daba al terrateniente la posibilidad de desahuciar al colono por cualquier motivo al finalizar el contrato. Por lo tanto, aunque le podría ser demasiado costoso al terrateniente obligar al colono a tener un cierto cuidado de la parcela, podía en cambio negarse a renovar el contrato sin la necesidad de ofrecer evidencias de su negligencia o alguna explicación. Pero es importante poner el énfasis en que en la mayor parte de las sociedades rurales, y es poco probable que España fuera una excepción, los terratenientes no solían querer desahuciar a sus colonos. A veces vivían en el mismo pueblo y a menudo sus colonos eran miembros de sus propias familias. De igual importancia, el mercado de alquiler dependía significativamente de la buena reputación de los agentes y de la confianza mutua. Si un colono tenía que ser expulsado por un trabajo insuficiente o por romper un acuerdo, es probable que el terrateniente no tuviera dificultades en encontrar uno nuevo. Sin embargo, pocos buenos colonos habrían querido trabajar la tierra de un propietario con una mala reputación. La mayor parte de los contratos eran por ello renovados porque solían presentarse pocos problemas.

Pero, naturalmente, los contratos de renta fija no estaban exentos de problemas. Primero, las malas cosechas eran frecuentes, sobre todo en la España de secano³⁴. Le podría ser difícil a un terrateniente saber si la incapacidad de un colono para pagar la renta se debía al mal cultivo o a las condiciones climáticas adversas³⁵. Un segundo problema era el riesgo. Debido a que las cosechas fluctuaban considerablemente, una familia podía preferir no dedicar todos sus recursos a una actividad o cosecha única. En otras palabras, buscaban diversificar sus ingresos. Esto tenía sentido en términos económicos pero no coincidía necesariamente con los intereses del terrateniente, ya que era normalmente menos adverso al riesgo y pre-

³⁴ Véase capítulo 4.

³⁵ Hayami y Otsuka (1993), p. 4.

fería maximizar sus ingresos³⁶. El producto disminuía de una de estas dos formas. En primer lugar, un pequeño agricultor podría evitar maximizar el empleo de trabajo e inputs de capital en la tierra arrendada si sólo contaba con la posibilidad de cultivar un solo producto. Por ello, si la ventaja comparativa de un pueblo era la producción de trigo, una familia trataría de utilizar únicamente una parte de su tierra, trabajo y capital en ese cultivo, dedicando el resto de sus recursos en otras actividades, como la producción de vino, tejidos, cría de ganado, transporte, etc. A largo plazo, el ingreso del agricultor se maximizaba si se especializaba en trigo, pero las necesidades a corto plazo exigían tal diversificación. Los terratenientes por tanto recibían una renta menor. Existía la otra posibilidad de que el propietario proporcionara algún tipo de seguro alternativo. Esto es lo que el propietario hacía cuando permitía implícitamente la acumulación de atrasos de varios años, o la condonación de la renta después de una mala cosecha. Los terratenientes podían, por supuesto, limitarse a expulsar al colono por falta de pago, pero esto sólo era posible si existía una oferta de colonos potenciales con habilidades adecuadas y recursos equivalentes al colono saliente. Si la causa del impago se debía a la falta de recursos provocados por una mala cosecha, entonces el terrateniente tendría seguramente dificultades para encontrar mejores colonos³⁷. Por ello los contratos de arrendamiento no carecían de riesgo para los terratenientes, y si querían maximizar sus rentas tenían que estar dispuestos a ayudar a sus colonos a equilibrar sus presupuestos.

Una alternativa para los terratenientes era ceder la tierra usando algún tipo de contrato de aparcería. La aparcería ha tenido mala reputación entre los historiadores³⁸. Su ausencia en los siglos XVIII y XIX, por ejemplo, ha sido considerada por muchos contemporáneos como una de las causas del éxito de la agricultura inglesa en comparación con otras regiones europeas. El contrato exige del terrateniente que aporte la tierra y al colo-

³⁶ Los pequeños propietarios que arrendaban sus tierras eran probablemente tan adversos al riesgo como sus colonos. Sin embargo, un terrateniente como el marqués de Alcañices contaba con tierras dispersas por toda España y numerosos colonos. Véase el capítulo 6 y Carmona (2001), pp. 128-136.

³⁷ Por ejemplo, los propietarios de Medina de Rioseco se veían obligados a ofrecer condonaciones o incluso adelantos de semillas ante el temor de que sus colonos abandonasen sus tierras después de la mala cosecha de 1868. Serrano (1991), p. 97.

³⁸ Véase Cheung (1969).

no el trabajo, compartiendo a menudo los restantes inputs. La cosecha se dividía entonces entre los dos, normalmente la mitad cada uno. Marshall argumentó que se trataba de una práctica ineficiente porque el aparcerero no tenía incentivos para maximizar su esfuerzo, dado que al dividirse la cosecha en dos mitades iguales, sólo recibía la mitad de su producto marginal³⁹. En otras palabras, si un agricultor tenía dos piezas de tierra idénticas, una de ellas de su propiedad y la otra trabajada como aparcerero, entonces dedicaría una parte mayor de sus recursos al cultivo de su propia tierra, consiguiendo con ello un producto mayor. La evidencia empírica, aunque difícil de interpretar, sugiere que efectivamente éste es el caso⁴⁰. El terrateniente siempre contaba con la posibilidad de controlar el esfuerzo de sus colonos. En Toscana, por ejemplo, era común que los contratos obligaran al cabeza de familia a comprometer el uso de toda la fuerza de trabajo de su familia exclusivamente en la explotación de la aparcería⁴¹. Esto era en parte posible, precisamente en Toscana, debido a la gran variedad de cultivos y ganadería que podía encontrarse en cada aparcería (*podere*) y que permitía diversificar los ingresos. Pero ello implicaba claramente el ejercicio de la supervisión del terrateniente y no resolvía el problema de los incentivos, tal como había expuesto Marshall.

La aparcería no era, por tanto, un contrato perfecto. Sin embargo, su eficiencia es mucho más aparente cuando los mercados de crédito y de seguros son limitados, y los costes de supervisión, elevados. Primero, si se deja que la renta varíe de acuerdo con el tamaño de la cosecha, se reduce automáticamente el pago después de una mala cosecha, con lo que se reduce el riesgo. En segundo lugar, dado que una buena cosecha beneficiaba también al terrateniente, este último podría tener más interés en asesorar la gestión del colono⁴². Finalmente, los problemas de riesgo moral se reducían significativamente cuando los contratos eran de larga duración, lo que hacía el contrato especialmente popular para los cultivos arbustivos o el viñedo. Un interés de larga duración en la explotación y una parte suficientemente grande en la cosecha, podían estimular al colono tanto a proteger la planta como a producir una cosecha respetable, como se verá con

³⁹ Marshall (1920:1990), pp. 535-537. Si el terrateniente proporcionaba la mayor parte del capital de explotación, como era muy frecuente, se enfrentaba al mismo desincentivo.

⁴⁰ Ray (1998), p. 454.

⁴¹ Biagioli (1987), p. 141.

⁴² Esto se puede ver claramente en el caso toscano.

la *rabassa morta* en Cataluña. Pero sin incentivos adecuados el contrato podía tener efectos negativos, como en el caso de los viñedos de Jerez de la Frontera a comienzos de los años 1880, donde los colonos tenían pocos incentivos para cuidar las viñas y se dieron por tanto las ineficiencias marshallianas⁴³. Finalmente, una de las razones que explican sin duda que la aparcería fuera frecuentemente criticada es que solía encontrarse en las regiones más pobres de Europa. Sin embargo, como ya mencionó Arthur Young, es quizás la pobreza la que llevaba a la aparcería más que la aparcería a la pobreza⁴⁴:

sólo el problema de la necesidad puede explicar el *métayage*; la pobreza de los agricultores es tan grande, que el terrateniente debe proporcionar el capital para la labranza, o no contaría con ningún capital circulante.

En conclusión, en aquellas economías donde había pocas economías de escala, altos costes de supervisión de la mano de obra y escasos problemas de riesgo, las pequeñas explotaciones familiares eran eficientes. Sin embargo, en la España de mediados del siglo xix, la pobreza de muchos pequeños agricultores, y la debilidad de los mercados de bienes y factores implicaban que los recursos eran a menudo utilizados para diversificar el riesgo en vez de maximizar la producción. A lo largo del siglo que precede a la Guerra Civil, como veremos en los siguientes capítulos, algunos de estos mercados se fueron haciendo más eficientes, y estimularían a los agricultores a especializarse. Sin embargo, si la aversión al riesgo ayuda a explicar por qué la productividad fue más baja y los agricultores ra-

⁴³ «Within the last 18 months the proprietors of vineyards have very generally adopted a system of giving up their grounds to day labourers, who, for the consideration of receiving from one-third to one-half of the produce, agree to cultivate and to properly keep up these possessions. This plan, if in good faith thoroughly carried out, might have been productive of some good by relieving the owner from the immediate expense of cultivation, whilst it gave the labourer a certain interest in the results of his own industry. But in most instances these arrangements have turned out very badly; the labourer generally has imperfectly done the work for which he was not to be immediately paid, whilst the unfortunate owner of the vineyard, having by his agreement lost the direct control over his own possession, has no other remedy for the enforcement of his contract than that of a civil action against men who, if not always paupers, are mostly little less». British Consul Reports, pp. 1884-1885, vol. p. xxviii, Cádiz. Véase también Zapata (1986), p. 283.

⁴⁴ Young (1929), p. 298.

cionales no trataron de maximizar su producción, esto no implica que las grandes explotaciones fueran más eficientes. De hecho, los grandes terratenientes tenían otros problemas, especialmente los relativos a la organización del trabajo, como veremos a continuación.

2.3. LA PROPIEDAD DE LA TIERRA Y EL TRABAJO

Aunque la lista de preferencia para un trabajador rural va bajando desde la posición de propietario de tierra a la de arrendatario, luego a la de aparcerero para terminar como jornalero sin tierra, las preferencias de un terrateniente son más complejas de establecer. Esta afirmación puede parecer extraña a primera vista, dado que la mayor parte de los historiadores agrarios suele asumir automáticamente que el contrato óptimo para un terrateniente era el de usar mano de obra asalariada, y tienden a criticar otras formas de trabajar la tierra. Sin embargo, existía cierto número de factores que en determinados momentos hacía muy costoso para el terrateniente el uso de mano de obra asalariada⁴⁵. El uso de asalariados implicaba problemas tanto de supervisión como de riesgo moral. Los trabajadores debían ser supervisados para asegurarse de que trabajaban a una velocidad suficiente y que cuidaban adecuadamente el ganado y los aperos de labranza del dueño. En el caso de algunas tareas como la siembra, el abonado o el riego, era difícil para el terrateniente una supervisión estrecha de sus trabajadores. Un trabajo de mala calidad sólo se haría visible en el momento de la (mala) cosecha resultante. Incluso entonces era difícil separar la mala calidad del trabajo de otros factores, tales como las condiciones climáticas adversas o las enfermedades de las plantas. Otras tareas como la escarda, la siega o la trilla eran más fáciles de supervisar por el terrateniente. Las malas hierbas que seguían en el suelo podían verse con facilidad, y la superficie y cantidad de cereal segado y trillado también podía medirse sin muchos problemas. Los problemas de riesgo moral implicaban que unos trabajos inadecuados en la viña, por ejemplo, no sólo afectaban la cosecha siguiente, sino que podían llegar a destruir el propio viñedo. Del mismo modo, un trabajo descuidado en la bodega podía afectar la calidad del vino, mientras que se podía lesionar e incluso matar el ganado si no se cuidaba adecuadamente. En conclusión, los agricultores se veían forzados a dise-

⁴⁵ Eggertsson (1990), p. 203 y ss.

ñar contratos que logran reducir la posibilidad de riesgo moral y maximizar el esfuerzo del trabajador con los menores costes de supervisión posibles. Una restricción última para los propietarios a la hora de elegir el contrato más adecuado, eran las grandes diferencias existentes en la demanda estacional de trabajo para cada tipo de cultivo.

¿Qué tipos de contratos diseñaron los terratenientes? Para aquellas tareas donde la mayor preocupación era controlar la velocidad del trabajo, la solución era el trabajo a destajo. Los cereales y la aceituna se cosechaban frecuentemente de esta manera pagando a los trabajadores de acuerdo con la cantidad recolectada. Es cierto que era más probable que se desperdiciaran más granos en el suelo (¡sobre todo si los segadores también disfrutaban del derecho a las espigas!) pero a menudo valía la pena pagar ese precio a cambio de una mayor velocidad de recolección. El empleo de cuadrillas aumentaba aún más la velocidad⁴⁶. En estos casos, los costes de coordinación podían reducirse si los miembros del equipo estaban acostumbrados a trabajar juntos, y la tarea de supervisión del trabajo podía subcontratarse a los propios trabajadores. La recolección de la aceituna se realizaba también a menudo contratando cuadrillas de jornaleros pagados a destajo que vareaban el fruto en el suelo. Este método fue, sin embargo, ampliamente criticado por los agrónomos debido al daño que causaba al fruto y al árbol⁴⁷. La alternativa era la recolección a mano (el ordeño) y pagando jornales diarios o a la pieza. Este sistema era raramente utilizado en nuestro período, excepto para las aceitunas de mesa. En parte el problema se debía a la enorme extensión de la superficie a recolectar con rapidez para evitar los daños por enfermedad. También es probable que reflejara la necesidad de las familias recolectoras de maximizar sus ingresos, ya que mientras los hombres vareaban las ramas, las mujeres y los niños recogían las aceitunas en el suelo. Finalmente, los racimos de uvas eran cortados tradicionalmente usando unas navajas cuyo uso requería cierta experiencia. El problema se agravaba cuando el vendimiador era pagado a destajo, dado que no solamente podía provocar importantes daños a las viñas, sino que llevaba a los vendimiadores a recoger demasiadas hojas. La introducción de las tijeras de podar permitió la reducción de los niveles de

⁴⁶ Para la organización del trabajo en cuadrillas para maximizar la producción en un contexto histórico, véase especialmente Fogel y Engerman (1974), capítulo 6.

⁴⁷ López Ontiveros (1978), cap. 6.

habilidad requeridos para la vendimia y también redujo la posibilidad de dañar la viña⁴⁸.

En teoría, al menos, un terrateniente que pagaba a destajo podía incrementar la velocidad del trabajo, mientras que los trabajadores pagados a la hora o a jornal tenían menos incentivos para realizar un trabajo de mala calidad debido a la velocidad. Sin embargo, el pago de un salario no estimulaba por sí solo un trabajo cuidadoso. Un método para conseguirlo era añadiendo algún tipo de gratificación por el buen cultivo más allá del simple pago salarial. El uso extendido del paternalismo en las sociedades preindustriales se puede ver como una forma de estimular a los trabajadores a que tuvieran una visión de más largo plazo que la del simple contrato inmediato⁴⁹. En estos casos la interrelación de las recompensas y beneficios implicaban que el comportamiento oportunista por parte del trabajador (o terrateniente) acarrearba costes considerablemente más grandes que el simple salario en cuestión. A un nivel muy simple, un trabajador cualificado que no hubiese podado adecuadamente las viñas o no hubiese realizado adecuadamente su tarea, podía no ser empleado de nuevo en adelante. Pero en pequeñas comunidades el mismo trabajador podría incluso verse excluido del mercado de capital y de alquiler de la tierra⁵⁰. Obviamente, si el que fallaba era el terrateniente, éste tendría dificultades en reclutar mano de obra en el futuro, o los trabajadores no se verían moralmente ligados a realizar su trabajo adecuadamente. Es difícil encontrar estudios de casos debido a que los controles del comportamiento oportunista eran informales⁵¹. También cambiaban con el tiempo, como veremos en la sección 4 de este capítulo y otra vez en un diferente contexto en el capítulo 5.

⁴⁸ Loubère (1978), pp. 82-83.

⁴⁹ Hayami y Otsuka (1993), pp. 57-58, sobre los contratos de larga duración para eliminar el comportamiento oportunista. Un buen ejemplo en la Francia del siglo XVIII en Hoffman (1996), pp. 48-49.

⁵⁰ En estos casos también se dice que los agentes tienden a evaluar el impacto de sus acciones presentes en su capital «reputacional». Hayami y Otsuka (1993), p. 57.

⁵¹ Las evidencias de Hoffman (1996), pp. 47-49, para el caso francés, se basan por un lado en las recomendaciones de los abundantes manuales de agricultura del siglo XVIII, pero también observando el alto porcentaje de renovaciones de contratos a jornaleros, de año en año, y el hecho de que existía una escala salarial basada en la antigüedad (debido, en este caso, a un incremento efectivo del capital «reputacional»).

Por último, existe un grupo de trabajadores que debe considerarse brevemente, el especializado en el cuidado de los animales. Aquí el problema de riesgo moral era especialmente elevado. El ganado representaba una gran e incómoda inversión para los propietarios, y si bien su rendimiento era a veces muy elevado, también lo eran sus riesgos⁵². Los caballos por ejemplo, no dejan de trabajar cuando están cansados y pueden literalmente trabajar hasta morir de extenuación⁵³. A menos que se les controle, comerán y beberán también más de la cuenta con efectos potencialmente desastrosos. En cambio, las mulas y los asnos son mucho más autónomos⁵⁴. Por ello, la relativa facilidad con la que podía dañarse el ganado de labor implicaba que cuando eran alquilados, los animales lo fueran con su dueño o con alguna persona de confianza. Un problema similar tenían los dueños de los animales que formaban parte de los rebaños comunales de las aldeas, o los grandes propietarios de animales que requerían el uso de pastores contratados⁵⁵.

Por último, una diferencia importante entre gran parte de la agricultura mediterránea y la del norte de Europa era el largo período de desempleo estacional en el sur. Los trabajadores ingleses, por ejemplo, podían esperar que se les contratara más de 300 días al año, lo que permitía que se les hiciera un contrato anual. Esta diferencia se debía principalmente a los largos períodos de desempleo asociados al secano. No sólo el número de días de trabajo era pequeño, en el caso del cereal (año y vez) era de 25 y en el olivo, 31, sino que durante la mitad del año había poco o ningún empleo⁵⁶. La naturaleza de la demanda estacional de trabajo en España, y una amplia área del Mediterráneo en general, tuvo dos importantes consecuencias: limitó las posibilidades de los trabajadores de acumular bienes de capital y desestimuló a los terratenientes a desarrollar actividades intensivas en trabajo, como veremos en el capítulo 3.

⁵² Dercon (1998).

⁵³ Galassi y Kauffman (1997), p. 381.

⁵⁴ *Ibidem*, pp. 380-382.

⁵⁵ Con respecto al uso de la aparcería y la ganadería en Cantabria, véase especialmente Domínguez (1996), pp. 196-208.

⁵⁶ Cuadro 1.1 y capítulo 3.

2.4. CRÉDITO Y SEGURO RURAL

En las sociedades agrarias, incluso las más tradicionales, la existencia o la falta de crédito y de seguros juega un papel esencial, debido a la dimensión temporal de las actividades económicas. Así, la adopción de una nueva tecnología o la compra de tierras requiere invertir ahora aunque los beneficios tarden en llegar. Incluso la producción exige la compra de inputs con antelación; finalmente, los ingresos fluctúan, por la estacionalidad de la actividad agraria, por problemas climáticos o por las condiciones de mercado, y el crédito puede evitar que estas fluctuaciones se transmitan al consumo. La importancia del crédito para el desarrollo rural era bien conocida por los contemporáneos españoles, aunque en este caso lamentaban su escasez o la ausencia de instituciones o de un mercado de crédito más eficiente. Gran parte de sus críticas a las formas que presentaba el crédito rural a comienzos del siglo xx, se basaba en un desconocimiento de las características del mercado de crédito en una economía tradicional. Por una parte, los distintos tipos de demandas, como el crédito al consumo, a la compra de inputs o a la inversión a largo plazo presentan características muy diferentes que afectan al tipo de mercado accesible. Pero además, las dificultades de funcionamiento del mercado de crédito rural, sobre todo en relación con la capacidad del prestamista para recuperar su dinero, explica la frecuente utilización de sustitutos con el fin de evitar el uso del mercado de crédito.

Con respecto a los tipos de demanda, el crédito para el consumo se explica por la naturaleza estacional de la actividad agrícola y porque los ingresos se producen de una sola vez después de la cosecha. Pero además, los ingresos podrían no ser suficientes para satisfacer el consumo habitual hasta la siguiente cosecha por las fluctuaciones de los ingresos por razones climáticas, o a las condiciones del mercado. Sin embargo, los agricultores pobres de las economías tradicionales, especialmente afectados por este problema, cuentan con mecanismos para atenuarlo, tales como la ayuda familiar y la condonación de rentas o del pago de impuestos, en algunos casos. Aun así, puede ser todavía más importante el empleo de determinados medios para minimizar el riesgo de fluctuación en los ingresos, como la diversificación de sus cultivos o de las fuentes de ingresos, como se ha visto más arriba (sección 2.2). Esto implica por tanto que si un agricultor quiere aprovechar las ventajas que le brinda la especialización tendrá que asumir un incremento en la fluctuación de sus ingresos y se verá por tanto obligado a buscar algún tipo de financiación o se-

guro para mantener su consumo. La demanda de crédito para la compra de inputs como semillas o el pago de salarios de los jornaleros se explica porque los pagos han de hacerse por adelantado y a lo largo del año agrícola mientras que los ingresos se producen de una sola vez. Los agricultores pueden intentar minimizar esta demanda empleando mano de obra familiar o internalizando los inputs, pero la progresiva extensión del uso de fertilizantes artificiales, por ejemplo, desde finales del siglo xix en el caso de España y, en general, el incremento en el uso de inputs comprados fuera de la explotación, habrían aumentado las necesidades de financiación externa. Muchos contratos agrarios especificaban, sin embargo, la posibilidad de que el propietario proporcionara una parte o todos los inputs, en especial cuando se trataba de una aparcería⁵⁷. Pero también los comerciantes o las industrias transformadoras proporcionaban estos créditos para la compra de abonos químicos, por ejemplo⁵⁸. Finalmente, la ampliación de la propiedad familiar, o las inversiones en capital fijo, como la compra de ganado de labor, aperos de labranza, construcciones o plantaciones podían ser una fuente importante de demanda de capital, aunque en este caso de larga duración. Aquí también los agricultores podían emplear otros medios indirectos para reducir esta demanda: algunos contratos agrícolas como los de plantación a medias, tan extendidos en el Levante o en La Mancha, permitía a muchos jornaleros el acceso simultáneo a la tierra y a un viñedo o un olivar a cambio de trabajo⁵⁹. La *rabassa morta* es otro ejemplo de contrato de aparcería que interrelaciona mano de obra, tierra y capital y sustituye el uso de los respectivos mercados⁶⁰.

Como puede verse, la demanda de crédito pone de relieve la frecuente utilización de sustitutos con el fin de evitar el uso del mercado de crédito. La razón principal es que el funcionamiento del mercado de crédito rural presenta grandes dificultades relacionadas con la capacidad o ha-

⁵⁷ Más aún, la elección del contrato de aparcería puede ser consecuencia de este reparto en el coste de los inputs entre propietario y colono. Ray (1998), pp. 437-438. Ejemplos de esta práctica son muy numerosos, sobre todo en la España mediterránea, como han puesto de relieve Colomé (1997), Pérez Picazo (1991), pp. 75-76, Domínguez Castro (1993).

⁵⁸ Junta Consultiva Agronómica (1921). Un caso especialmente importante es el de las azucareras (p. 231).

⁵⁹ Piqueras (2001), p. 117 y ss.

⁶⁰ Véase el capítulo 5.

bilidad del prestamista para recuperar el dinero prestado y los intereses a bajo coste. Existen dos aspectos del mercado de crédito que permiten explicarlo: la falta de pago o morosidad involuntaria y la voluntaria.

La morosidad involuntaria se produce cuando el prestatario no emplea el crédito obtenido en una actividad productiva segura con el fin de garantizar la devolución, sino para su consumo u otras actividades que no aseguren la devolución o el pago de intereses, situación en la que pueden verse abocados fácilmente los agricultores más pobres después de una o más malas cosechas. En otros casos, el prestatario puede preferir invertir el préstamo en una actividad arriesgada aunque muy rentable si logra tener éxito. En caso de fracasar, y a menos de contar con garantías suficientes y sobre todo accesibles al prestamista sin demasiados costes (lo cual excluye una finca o vivienda mal escrituradas, por ejemplo, o cualquier devolución que exija la intervención judicial, siempre costosa y de largos trámites), la devolución será en la práctica muy difícil. Más aún, las dificultades para recobrar el préstamo en caso de fracaso pueden propiciar situaciones de riesgo moral, dado que serán precisamente los prestatarios con menos garantías los más proclives a asumir estos riesgos⁶¹.

El otro problema es la dificultad para distinguir al moroso voluntario o estratégico, el que pudiendo devolver el préstamo no lo hace porque no le interesa hacerlo. Es una actitud que puede facilitar la existencia de un débil sistema legal para hacer cumplir los términos del contrato de préstamo, precisamente uno de los problemas del que se hacen eco los regeneracionistas como Joaquín Costa⁶². Estos riesgos varían mucho de un prestatario a otro, y, si bien pueden existir características observables que los diferencian (como la superficie de tierras disponibles o el número de yuntas de labor), otros están completamente ocultos a la vista del prestamista, tales como la calidad de la tierra, sus habilidades como agricultor o su capacidad de ahorro. Estos problemas se ven exacerbados en la actividad agrícola por la enorme inseguridad existente en el volumen de la producción y su precio, combinado con el hecho de que resulta difícil distinguir el efecto de los factores naturales y el impacto de una gestión incorrecta de la explotación⁶³.

⁶¹ Ray (1998), pp. 529-531.

⁶² Costa (1890-1893), pp. 120-121.

⁶³ Hayami y Otsuka (1993), p. 16; Braverman y Guasch (1993), p. 53-54. Otra de las características es la naturaleza estacional de la actividad agrícola, que implica la devolución del préstamo una sola vez al año, después de la cosecha.

El mercado de seguros plantea problemas similares en economías tradicionales o en desarrollo, aunque la devolución del dinero no sea el problema más importante. Si se trata de asegurar una cosecha, una compañía de seguros tendrá mucha dificultad, a menos que conozca bien al asegurado, para determinar las causas del fracaso de la cosecha. Y aunque es posible obtener información objetiva de las condiciones climáticas que han podido influir localmente en ella, existen suficientes diferencias entre las fincas para estar seguro de que no influyeron otros factores. Por ello es poco probable que una empresa formal se haga cargo del seguro. Por otra parte también existen problemas de riesgo moral dado que el asegurado puede reducir su esfuerzo al saber que la aseguradora no tiene medios para averiguar las causas de una mala cosecha. Pero otro factor impide que se puedan desarrollar aseguradoras locales con mejor información de sus clientes, dado que el riesgo de una mala cosecha (o cualquier otro shock) está muy correlacionado localmente lo que puede llevar a que todos los habitantes de un pueblo o de una comarca necesiten ayuda simultáneamente.

De ahí que los mercados de crédito o de seguros sean muy a menudo de naturaleza informal en el contexto de una pequeña comunidad, dado que es más fácil supervisar las actividades de un vecino. Es más fácil saber que su mala cosecha se debe a factores exógenos dado que le ha sido posible conocer su actividad diaria a lo largo del año. Por otra parte tendrán menos incentivos para incumplir un contrato porque les cerraría la posibilidad de volver a realizarlos en adelante en la misma comunidad. Por todo ello el mercado de crédito rural tendrá características particulares: por una parte, la existencia de mercados segmentados, no sólo porque se desarrollan preferentemente dentro de una misma localidad, sino porque se establecen relaciones de crédito personalizadas; por otra, la gran disparidad en los tipos de interés debido precisamente a la segmentación ya que las características del préstamo dependen de la naturaleza de la relación entre los agentes, de forma que no hay oportunidad para que se establezca un precio único⁶⁴.

Con respecto a la oferta de capitales, tres tipos de prestamistas son accesibles al pequeño agricultor: los prestamistas formales, esto es, ban-

⁶⁴ A través del arbitraje, no surgen intermediarios dispuestos a aprovecharse de la existencia de tipos diferentes de interés. Ray (1998), pp. 540-543.

cos comerciales o instituciones de crédito oficial; el prestamista personal, el «usurero»; finalmente, las instituciones de microcrédito, tales como las cooperativas. Cada uno de ellos cuenta con ventajas e inconvenientes.

El principal problema de los prestamistas formales es que no cuentan con un conocimiento suficientemente personal y profundo de las características y actividades de sus clientes. La razón principal es que la dispersión de la población incrementa los costes de una gestión eficiente. De esta forma, sólo pueden utilizar sistemas de garantías formales, tales como la escrituración y registro del contrato de préstamo, y el sistema judicial. Pero se trata de sistemas poco efectivos, incluso en los préstamos con garantías inmobiliarias. Así, las fincas pueden ser demasiado pequeñas para conocer sus características *ex ante*, y existen importantes des-economías de escala en la formalización de un contrato que acaban encareciendo los pequeños préstamos solicitados por los campesinos, hasta un 15% según Joaquín Costa a fines del siglo XIX⁶⁵. Los bancos formales se especializaron por tanto en el mercado de los grandes préstamos con garantías hipotecarias, o bien acortaban la duración del préstamo, a seis meses por ejemplo, con el fin de iniciar el proceso judicial al primer signo de retraso en el pago de intereses⁶⁶. Los bancos específicamente rurales, como se verá en el capítulo 8 no tuvieron apenas ningún desarrollo en España, al igual que en el resto de Europa, por estas mismas razones durante todo este período.

El riesgo de impago explica en buena medida las características del préstamo informal o personal. En principio el carácter local del préstamo personal permite al usurero conocer mejor las características del prestatario y además cuentan con ventajas legales a la hora de recobrar el préstamo (por ejemplo, puede recoger parte de la cosecha directamente en la era) y un propietario conocerá bien las características de su colono⁶⁷. Además puede aceptar garantías que no son aceptables por un prestamista formal, tal como una pequeña finca colindante con sus tierras o trabajo⁶⁸. Pero muchos préstamos rurales se realizan sin garantías (si no tiene tierras en propiedad o sólo cuenta con aperos y ganado de labranza de los que no puede desprenderse sin amenazar con ello la posibilidad de cumplir con sus compromisos), por lo que sigue siendo difícil asegurarse la devolución

⁶⁵ Costa (1890-1893), p. 3.

⁶⁶ Senador (1915); Comisión de Reformas Sociales (1893:1985), vol. 4, p. 242.

⁶⁷ Bardhan (1989), p. 239.

⁶⁸ Ray (1998), pp. 536-537.

del préstamo. Además, aplicar mayores tipos de interés para compensar el mayor riesgo de ciertos prestatarios puede incrementar la cartera de deudores insolventes o menos adversos al riesgo, y que no tienen nada que perder por arriesgarse⁶⁹. De ahí la importancia de un sistema de reputación que amenace al moroso con impedirle volver a pedir dinero en un futuro, y el prestamista estará seguramente dispuesto a hacer pública esta información. Otro mecanismo practicado para asegurarse la devolución del préstamo vinculándolo a otros contratos, lo que se da en llamar *transacciones o contratos interrelacionados*⁷⁰. Así, es habitual que sean los terratenientes la fuente principal de crédito de sus colonos, usando sus derechos sobre la tierra o su trabajo como garantía⁷¹. También los comerciantes se convierten a menudo en los prestamistas de los pequeños propietarios⁷². Las ventajas del contrato interrelacionado sobre el préstamo puro son importantes: 1) el prestamista obtiene mayor información, e incluso tiene ventajas con respecto a otros prestamistas sobre las garantías del prestatario: el comerciante tiene derechos sobre la cosecha, mientras que el propietario puede exigir días de trabajo a su colono en caso de impago; cuando el prestamista es propietario de la finca cultivada por el deudor, cuenta con economías de escala en la supervisión; 2) es más fácil asegurar el cumplimiento del contrato. En caso de insolvencia es cierto que el propietario podría no recuperar el dinero adelantado pero también puede castigar al colono desahuciándolo. Con ello la aplicación del contrato está mejor garantizada. Esto explica también la larga duración de las relaciones entre prestatario y prestamista que, a menudo, se convierten en relaciones clientelares⁷³. Las ventajas de estos mecanismos para la reducción de los cos-

⁶⁹ Stiglitz y Weiss (1981), pp. 393-410. De hecho, preferirá aplicar tipos de interés menores con el fin de diversificar riesgos y contar con cierto porcentaje de buenos deudores. Ray (1998), p. 555.

⁷⁰ Hayami y Otsuka (1993), p. 70 y ss.

⁷¹ Como observan, por ejemplo, Pérez Picazo (1987), p. 19 o Sánchez Marroyo (1993), p. 310.

⁷² Numerosos ejemplos en *Crisis Agrícola y Pecuaria* (1887), sobre todo en el tomo 3.

⁷³ Hayami y Otsuka (1993), pp. 16-17. Sin embargo, las relaciones clientelares en sí mismas no garantizan la reducción de los costes de transacción, y siempre es posible que se actúe de forma oportunista si las probabilidades de detección son bajas. La viuda de un terrateniente muy experimentado podría tener dificultades para gestionar las relaciones con los colonos, por ejemplo. *Ibidem*, pp. 17-18.

tes de transacción explicarían por qué los prestamistas puros son más bien raros en el mundo rural.

Por último, las instituciones de microcrédito, como las cooperativas copian de alguna forma las características del préstamo informal: restringen sus operaciones a un número reducido de personas (los socios) y un área geográfica limitada, generalmente una aldea o pueblo con el fin de usar la información sobre las características de los prestatarios para seleccionarlos y vigilarlos a un coste más bajo, y usan la amenaza de la expulsión de la cooperativa y la posibilidad de no acceder a futuros préstamos como amenaza para evitar la insolvencia⁷⁴. Un aspecto clave de las cooperativas para los pequeños prestatarios es el uso de la garantía de todos los miembros del grupo para cualquier préstamo, de manera que mejora su posición negociadora (economías de escala, reducción de los costes de transacción, mejores tipos de interés) mientras reducen el riesgo de impago⁷⁵. Gran parte de la buena acogida de las cooperativas de crédito en España en un primer momento tuvo relación con estas características. A pesar de estas ventajas cuentan con los inconvenientes propios de los bienes públicos y solamente un sistema eficiente de incentivos o reglas comunes pueden evitar que el comportamiento no cooperativo afecte el resultado final, y, como se verá, éste será uno de los motivos de su escaso desarrollo en España pero también en buena parte de Europa hasta bien entrado el siglo xx⁷⁶.

CONCLUSIÓN

La desigual distribución de la propiedad en España no parece haber sido una causa esencial del bajo nivel de productividad del sector agrícola. Las pequeñas explotaciones familiares disfrutaban ciertamente de bajos costes de supervisión de la mano de obra, pero sus bajos ingresos implicaban también que fueran más adversos al riesgo y que siguieran estrategias encaminadas a reducir las fluctuaciones de sus ingresos. El «precio» de estas estrategias era habitualmente un producto menor. En cambio, las grandes explotaciones sólo eran más eficientes cuando las ventajas de sus

⁷⁴ Guinnane (1997), p. 5; Ray (1998), pp. 578-579; Braverman y Guasch (1993), p. 57.

⁷⁵ Braverman y Guasch (1993), p. 57.

⁷⁶ *Ibidem*, pp. 57-58.

economías de escalas y mayor especialización eran suficientes para compensar los costes de supervisión de la mano de obra. En otras palabras, tanto las grandes como las pequeñas explotaciones tenían sus ventajas e inconvenientes, y éstos cambiaron a medida que las técnicas agrícolas y los mercados de bienes y factores fueron cambiando.

Los contratos agrarios

3. Los mercados de trabajo y la conflictividad rural en la agricultura española, 1860-1936

Como hemos visto en el capítulo anterior, en España la tierra se hallaba desigualmente distribuida entre la población, de forma que si un 99,2% de los propietarios contaba con el 47,6% de la tierra, el 0,8% restante poseía el 52,4% en 1959¹. Existían además importantes diferencias regionales en su distribución. De ahí que un número relativamente pequeño de propietarios poseía mucha más tierra de la que podía cultivar directamente con mano de obra familiar. De la misma manera, un número aún mayor de personas no contaba con tierra suficiente para poder trabajar, junto con su familia, durante todo el año a tiempo completo. Este capítulo analiza sólo un tipo de solución a este problema: el pago de un salario a cambio de trabajo. El capítulo se divide en tres secciones. En la primera, medimos la importancia relativa del trabajo asalariado en la agricultura a lo largo del período. La segunda muestra hasta qué punto los mercados de trabajo agrícola se hallaban integrados dentro de un mercado de trabajo nacional. Consideramos que, debido a la existencia de grandes fluctuaciones en la demanda, una gran cantidad de mano de obra fluía en ambas direcciones entre los mercados de trabajo rurales y urbanos. Finalmente, consideramos con mayor detalle cómo los cambios en la naturaleza de los mercados de trabajo contribuyeron al aumento de la militancia sindical en Andalucía en el primer tercio del siglo xx.

¹ Malefakis (1976), cuadro 6. Estas estadísticas subestiman probablemente la concentración de la propiedad. El uso de una fecha tan tardía refleja el retraso en el establecimiento de un catastro para todo el país.

3.1. LAS EXPLOTACIONES Y SUS TRABAJADORES

La mayor parte de las explotaciones españolas utilizaban predominantemente mano de obra familiar. Aquellas personas que poseían más tierras de las que estaban dispuestas a cultivar directamente podían alquilarlas a otros agricultores que no contaban con tierras suficientes. De esta manera, el mercado de alquiler de la tierra lograba poner en contacto a los trabajadores sin tierra suficiente con propietarios sin trabajadores. Sin embargo, arrendar una tierra tenía sus limitaciones, especialmente si los colonos eran muy pobres, y por tanto con probabilidades de verse ante la imposibilidad de pagar la renta. Por otra parte, si el terrateniente deseaba obtener ventajas de las economías de escala asociadas a ciertos tipos de explotación, no podría disfrutar de las ventajas de cierto tipo de capital humano o su mejor acceso al mercado de capitales. En estos casos, el uso del trabajo asalariado pasaba a ser una opción atractiva para el terrateniente. El trabajo asalariado ofrecía además cierto número de ventajas a los agricultores. Para los jóvenes, trabajar en otras explotaciones les permitía adquirir nuevas habilidades o técnicas agrícolas y acumular ahorros que les permitieran arrendar para sí mismos una pequeña parcela en un futuro. El empleo estacional también permitía a muchos agricultores obtener un cierto ingreso en metálico, y así reducir su dependencia de su propia pequeña explotación.

Existen pocos estudios sobre el funcionamiento de los mercados de trabajo rurales en España. Una razón es la mala calidad de los datos censales. No sólo reflejan pobremente las estimaciones sobre el trabajo femenino, sino que no logran precisar las diferentes categorías de trabajo rural². Sin embargo, estos problemas no se dan únicamente en España, y son frecuentes en la mayor parte de los países donde el empleo no es continuo a lo largo del año. Se ha sugerido, por ejemplo, que la incapacidad de apreciar la importancia de la aparcería en el sur de Italia en 1911 puede explicarse por el hecho de que los censos se realizaban a mediados de junio, cuando la mayor parte de los trabajadores eran empleados temporalmente para la recolección de la cosecha³. La mayor parte de los censos españoles se elaboraba el último día de diciembre —típicamente un período

² Para el papel del trabajo femenino en la agricultura, véase especialmente Moreno Almárcegui (1998).

³ Galassi y Cohen (1994); Galassi y Kauffman (1997), p. 378.

tranquilo en el año agrícola— lo que podría explicar la baja participación de las mujeres⁴.

Una característica del mercado de trabajo es que un gran porcentaje de trabajadores temporales, o bien poseía sus propias tierras, o tenía acceso a algún tipo de contrato de arrendamiento o de aparcería. Probablemente sólo en el sur puede decirse que verdaderos jornaleros «sin tierra» alcanzaban un número importante. Pero incluso en Andalucía existía un gran número de jornaleros que tenían además alguna tierra que cultivaban por su cuenta. En Granada, por ejemplo, de las 89.525 familias agrícolas encontradas en el Padrón de 1929, 65.379, esto es, el 70%, poseían tierras, aunque 50.838 de entre ellas contaban con menos de cinco hectáreas⁵.

En general, parece razonable asumir que la mayor parte de los trabajadores agrícolas desean poseer sus propias tierras. Esto puede verse en su gran interés por las reformas agrarias de mediados del siglo XIX, con las desamortizaciones de las tierras de la Iglesia y las municipales, y otra vez durante la Segunda República. En España, al igual que en la mayor parte de las sociedades agrarias, las oportunidades para obtener una tierra propia cambiaban a lo largo del ciclo vital⁶. Por supuesto existían fincas de tamaño adecuado disponibles, pero a un precio muy superior al ingreso de un trabajador. Como resultado se desarrollaría un mercado de la renta y otro hipotecario. Los jóvenes trabajadores sin tierra y sin ahorros se encontraban ante un «farm ladder»⁷. El hecho de trabajar como trabajadores asalariados les permitía ahorrar, aprender los elementos básicos de técnicas agrícolas y quizás ganar una buena reputación entre los propietarios locales. Estos activos podían ser utilizados en su momento para arrendar una

⁴ Lo cual es cierto para los censos de 1887, 1897, 1900, 1910, 1920 y 1930.

⁵ Cruz Artacho (1994), p. 156. Véase también Calero Amor (1973), pp. 43-44 y González de Molina y Sevilla Guzmán (1991).

⁶ Con la posible excepción de Estados Unidos, donde, al menos fuera del sur profundo, la abundancia de tierra y la escasez de trabajo permitió a los jóvenes tener un acceso fácil a la tierra durante varios siglos. Sin embargo, el cierre de la Frontera a finales del siglo XIX, implicó la aparición de trabajadores sin tierra que ya no eran capaces de obtener tierras a muy bajo precio, y sobre las cuales crear una granja familiar. Por supuesto fue crucial una cultura política que estimulaba las granjas familiares. Véase, por ejemplo, Moore (1967).

⁷ Que se podría traducir por «escala social y económica», en este caso agrícola, y que define las oportunidades de ascenso que a lo largo de su vida laboral tienen los trabajadores agrarios.

tierra y mejorar su posición social y económica. Finalmente, con los ahorros suficientes y cierta reputación como buen agricultor —factores importantes para obtener una hipoteca— podían llegar a adquirir una finca. Por supuesto que algunas de estas explotaciones habrían de ser hipotecadas de nuevo en los momentos difíciles. Más aún, algunos pequeños propietarios podían desear trabajar como asalariados durante la cosecha para diversificar sus ingresos. Pero el «farm ladder», le permitía a un individuo ascender a lo largo de su vida, desde una situación en la que la mayor parte o todos sus ingresos procedían de su salario, a la de propietario autoempleado.

La idea de «farm ladder» ha sido identificada en muchas sociedades agrarias, aunque a menudo incorpora características locales, de forma que era muy distinta, por ejemplo en el medio oeste americano y en el sur de Estados Unidos (después de 1865). Pero el concepto proporciona algunos indicadores útiles de cambio. Por definición, si la escala existe, una gran proporción de trabajadores asalariados será joven. Más aún, los emigrantes tenderán también a ser jóvenes, dado que los más viejos ya habrán acumulado una variedad de activos directamente relacionados con la producción agrícola —no sólo granjas o capital de explotación, sino también experiencia⁸. De ahí que a mediados del siglo xix en Francia, la mayor parte de los trabajadores asalariados de más de treinta años, o bien habían emigrado a las ciudades atraídos por los altos salarios de los trabajadores no cualificados, o bien habían ascendido en la «farm ladder» y se habían hecho esencialmente autoempleados arrendando o comprando tierras⁹. En Irlanda, donde se asistió a una masiva pérdida de mano de obra a lo largo del medio siglo que siguió a la Hambruna, los historiadores hablan de la desaparición del trabajador irlandés, en parte debido a la emigración y en parte también porque habían ido entrando en las filas de las clases labradoras¹⁰. A medida que los asalariados fueron dejando la tierra, el porcentaje de colonos y propietarios en la población agrícola fue creciendo. Una segunda fase de la escala puede verse para Francia y los Estados Unidos

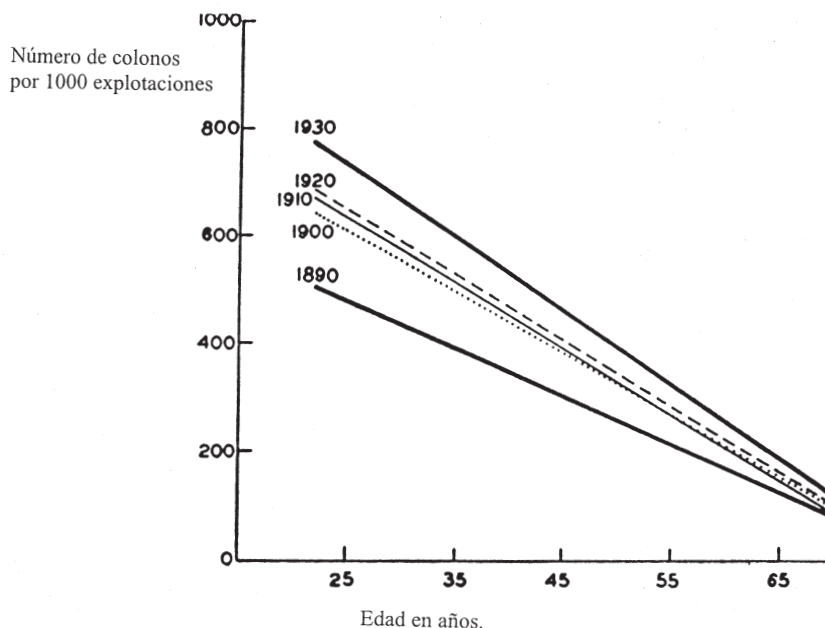
⁸ Los trabajadores más jóvenes tenderán también a ser más apreciados por los empresarios urbanos, sobre todo en la industria de la construcción.

⁹ Sicsic (1992), p. 680.

¹⁰ Fitzpatrick (1980); Guinnane (1997), p. 41. Este proceso lo estimularon más aún en el período 1870-1930 los cambios en la relación salario/rentas, tal como se mostró en el capítulo 1.

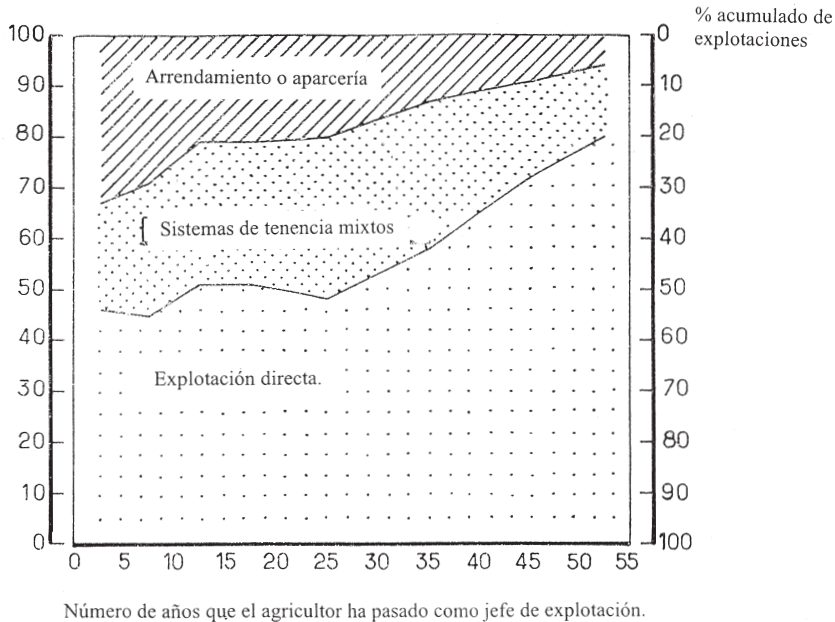
en el gráfico 1, donde muchos colonos se fueron convirtiendo en propietarios a medida que fueron haciéndose mayores, probablemente habiendo acumulado capital suficiente para comprar tierra y/o habiendo heredado de sus padres.

GRÁFICO 3.1. PORCENTAJE DE EXPLOTACIÓN INDIRECTA POR EDADES EN ESTADOS UNIDOS, 1890-1930



FUENTE: Wright (1988).

GRÁFICO 3.2. DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPLOTACIONES AGRARIAS EN FRANCIA SEGÚN EL TIPO DE EXPLOTACIÓN Y LA ANTIGÜEDAD DEL JEFE DE EXPLOTACIÓN



FUENTE: Ministère de l'Agriculture, du Commerce et des Travaux Publics (1959), vol. 2.

En España esta información es escasa antes de la Guerra Civil. Los datos censales sugieren que dos tercios de la población activa seguía empleada en la agricultura en 1910, y el éxodo rural apenas había empezado. Hacia 1930, los datos para la población masculina habían caído hasta el 47%, y parece probable que una alta proporción de los que dejaron la tierra eran jóvenes y habían encontrado trabajo como trabajadores domésticos o en la construcción. Hacia 1950, la población agrícola había vuelto a quedar por encima de la barrera del 50%. En aquel año, el 43% de los trabajadores agrícolas asalariados tenían menos de 24 años, comparado con un 7% de los jefes de explotación o el 24% de la población no agrícola (cuadro 3.1). Del mismo modo, el 35% de los jefes de explotación tenía más de 55 años, comparado con sólo el 19% de todos los trabajadores

agrícolas. La media de edad de los trabajadores asalariados estaba en torno a 35 años, significativamente menos que los propietarios y los jefes de explotación que contaban, en cambio, con una media de 52 años. En 1950, sin embargo, seguía habiendo casi dos millones de trabajadores con más de 24 años que se hallaban clasificados como jornaleros en vez de dirigir sus propias explotaciones. Cuando el éxodo rural empezó otra vez de verdad en la década de 1950, serán los trabajadores asalariados los primeros en marcharse, seguidos por los pequeños agricultores¹¹.

CUADRO 3.1. ESTRUCTURA POR EDADES DE LA POBLACIÓN TRABAJADORA MASCULINA EN 1950

	Total trabajadores masculinos	% de menos de 24 años	% 24-54 años	% mayores de 55 años
Trabajadores no agrícolas	4.231.067	24,3	63,0	12,7
Agricultores y ganaderos	4.853.160	29,8	51,2	19,0
Propietarios, directores y capataces de explotaciones	1.620.645	7,2	57,8	34,9
Trabajadores agrícolas, etc.	2.915.980	42,6	46,7	10,6
Pastores, vaqueros, etc.	123.888	39,6	45,7	14,6

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística (1959), vol. 3, pp. 566-567 y 624-625.

3.2. ¿ESTABA INTEGRADO EL MERCADO DE TRABAJO EN ESPAÑA?

Históricamente, el desarrollo económico supone un flujo de población de la agricultura a la industria, y más recientemente de la industria a los servicios. El hecho de que en España, cerca de dos tercios de la población siguieran empleados en la agricultura en 1910, sugiere que el proceso aún no había empezado. En la primera parte de esta sección consideraremos hasta qué punto los mercados urbanos y rurales estaban integrados. En otras palabras, el retraso en las migraciones campo-ciudad, ¿se debió a que la mano de obra fue lenta en abandonar la tierra?, ¿o fue porque la de-

¹¹ Naredo (1977), p. 112.

manda urbana era simplemente demasiado débil para atraer trabajadores? La segunda parte trata de forma más estrecha la naturaleza del empleo agrícola. En particular, se arguye que debido a las fluctuaciones estacionales de las necesidades de mano de obra que requería cada cultivo, y la naturaleza adversa al riesgo de la mayor parte de los pequeños productores, las fronteras entre la agricultura y otros sectores de la economía eran más fluidas de lo que a menudo suele creerse.

¿Por qué los trabajadores siguieron tanto tiempo en la agricultura? Si los mercados de trabajo fueran eficientes, se esperaría que la diferencia entre los salarios reales para un trabajo de cualificación similar fuera relativamente pequeña, y que esta brecha salarial se mantuviera estable a lo largo del tiempo a medida que la mano de obra rural fuera respondiendo a los cambios en la demanda urbana. Si el aumento de la demanda urbana de mano de obra no era satisfecho por un éxodo rural apropiado, entonces la brecha entre los salarios urbanos y rurales iría aumentando a medida que los empresarios fueran compitiendo por la insuficiente reserva de mano de obra en las ciudades. En cambio, si los trabajadores salieron del campo a mayor velocidad que las nuevas oportunidades de trabajo en las ciudades, la brecha se iría reduciendo¹².

En el cuadro 3.2, los jornales de los trabajadores urbanos semi-cualificados han sido divididos entre los jornales agrícolas para mostrar la brecha entre los dos sectores. Si aceptamos que los datos no incluyen sesgos importantes, entonces parece que se fue produciendo una ampliación de la brecha salarial entre 1860 y 1896, si bien después se fue cerrando lentamente. La brecha salarial es casi tan grande (o pequeña) en 1930 como en 1860. Es relevante que la elevada brecha salarial entre 1896 y 1914 se produjera en un momento en que la productividad agrícola estaba estancada, y el número de trabajadores masculinos en el sector creció entre 1887 y 1910 en un 17%. En la industria y la construcción en cambio, el producto creció un 75% y el empleo sólo en un 8% entre las mismas fechas¹³.

Sin embargo, el cuadro 3.2 tiene sus limitaciones para explicar las migraciones rurales. En primer lugar, las series salariales usadas son nomi-

¹² Sicsic (1992); Williamson (1987). Esta sección es una versión muy reducida de Simpson (1995b).

¹³ Prados de la Escosura (1995), cuadro D.4; Carreras (1989), p. 78. Para la productividad agrícola, véase el capítulo 1.

CUADRO 3.2. LA BRECHA ENTRE LOS SALARIOS URBANOS Y RURALES, 1860 Y 1930

	1860	1896	1914	1930
Andalucía	1,35	2,05	1,67	1,32
Mediterráneo	1,51	1,67	1,74	1,37
Norte	1,63	1,65	1,64	1,51
Interior	1,60	1,75	1,68	1,53
España	1,53	1,80	1,67	1,44

Calculado dividiendo los salarios diarios urbanos entre los salarios agrícolas. Mediterráneo incluye Cataluña, Baleares, Levante y Murcia.

FUENTE: Véase Simpson (1995b), p. 199.

nales y no reales¹⁴. En segundo lugar, el movimiento hacia las áreas urbanas era sólo una de las opciones posibles para los trabajadores rurales, especialmente cuando a finales del siglo xix, la disminución de los costes de transporte y de información estimuló un crecimiento significativo de la emigración¹⁵. Finalmente, y de forma más importante, se ha sugerido que la metodología utilizada no es la más apropiada dada la importancia de las fluctuaciones estacionales en la demanda de mano de obra en la agricultura. En Francia, por ejemplo, a finales del siglo xviii, entre el 25 y el 40% de la población activa rural trabajaba *conjuntamente* en la agricultura y en el sector manufacturero¹⁶. Incluso a mediados del siglo xix, entre 500.000 y 800.000 trabajadores industriales dejaban sus trabajos cada año para trabajar en la recolección, un número que equivalía a un 10% de la mano de obra agrícola¹⁷. Debido a la existencia de una escasez significativa de trabajadores para recoger la cosecha, los salarios en el campo tendían a crecer por encima de los urbanos para atraer temporalmente a los trabajadores industriales. En otras palabras, la estructura de la demanda en el campo implicaba que para que un *mercado de trabajo fuera eficiente, la mano de obra debía moverse en ambos sentidos entre el empleo urbano y rural*, en

¹⁴ Sin embargo, esto no parece haber sido un problema importante. Simpson (1995b), pp. 187-190.

¹⁵ Véase especialmente Sánchez Alonso (1995), (2000a) y (2000b).

¹⁶ Grantham (1993), p. 440.

¹⁷ Postel-Vinay (1994, pp. 64 y 75) sugiere que «la oferta de trabajo hacia algunos sectores de la economía era una combinación compleja de trabajadores permanentes inmóviles y trabajadores móviles temporales».

respuesta a pequeños cambios salariales durante el año. Los empresarios franceses sólo podían mantener los empleados y sus fábricas abiertas si estaban dispuestos a pagar un salario superior al que se pagaba en la época de la cosecha¹⁸.

¿Qué ocurría en España? Como es usual, la información es limitada. Sin embargo, el cuadro 3.3 indica que los salarios agrarios en verano eran superiores a los de la construcción en la mayor parte de las provincias en vísperas de la primera guerra mundial. El máximo jornal agrícola en verano era un 10% superior al salario máximo de la construcción, y un 40% superior al mínimo. A nivel provincial, el máximo jornal agrícola de verano era mayor que el máximo jornal de los albañiles en 33 provincias de nuestra muestra de 46, y mayor en cualquier provincia —con la excepción de Tarragona— que el jornal mínimo de albañil. Sin embargo, cuando se compara *el jornal agrícola medio*, de todo el año con el *jornal mínimo* de los albañiles, entonces estos últimos ganaban más en 39 de las 46 provincias. Las series salariales sugieren por tanto que un número significativo de agricultores podría haber encontrado ventajas en moverse entre el empleo urbano y rural *a lo largo del año*, según la demanda de trabajo¹⁹. En el resto de esta sección consideraremos las fluctuaciones estacionales en la demanda, y veremos cómo afectaba a las decisiones de los pequeños agricultores, dejando para la sección siguiente la cuestión de los latifundios.

CUADRO 3.3. JORNALES POR ACTIVIDADES, 1914 (EN PESETAS)

	Media provincial
Jornal máximo agrícola en verano	4,57
Jornal máximo de los albañiles	4,11
Jornal mínimo de los albañiles	2,70
Jornal medio agrícola anual	2,04

La muestra corresponde a 46 provincias, y no incluye a Barcelona, Jaén y Madrid. FUENTES: Instituto Geográfico y Estadístico, *Anuario Estadístico*, año 1915, pp. 242-245.

¹⁸ La mecanización de la recolección desde mediados del siglo XIX, reduciría significativamente la demanda de trabajo para esta actividad.

¹⁹ Esto se desprende, por ejemplo, del censo de 1930, donde el mayor número de trabajadores industriales se encontraba bajo la clasificación número 85, «Industrias varias: diversas».

Una diferencia importante entre gran parte de la agricultura mediterránea y la del norte de Europa era el largo período de desempleo estacional causado por la baja demanda de mano de obra de los cultivos de secano. Por ello, los trabajadores del sur de Europa eran a menudo empleados durante períodos cortos, mientras que en Inglaterra, por ejemplo, era habitual que estuvieran empleados 300 días al año, y fueran contratados por todo el año²⁰. El número de días de empleo en cultivos como el trigo podía presentar grandes variaciones, dependiendo de la localización, las condiciones de mercado, la naturaleza de la propiedad y el grado de mecanización. Los datos que proporciona Pascual Carrión en el cuadro 1.1 eran 25 días de trabajo al año en el cereal (*año y vez*), y 31 días con el cultivo extensivo del olivar. Pero quizás más importante aún que el número absoluto de días eran las acusadas fluctuaciones durante el año como muestra el cuadro 3.4. Hemos seleccionado estimaciones de los requerimientos de trabajo de un cierto número de pueblos en Cataluña donde las condiciones eran relativamente favorables al empleo, y algunas estimaciones generales relacionadas con el secano recogidas a comienzos de los años 1940.

¿Cómo hacían los pequeños agricultores para adaptarse a estas fluctuaciones mensuales de la demanda? Existía un cierto número de posibilidades. Primero, los agricultores podían diversificar sus propios cultivos, lo cual, no sólo les permitía reducir el riesgo de pérdidas en el caso de mala cosecha, sino que les permitía también un mejor uso del trabajo familiar. Los períodos de menor demanda podían ser aprovechados para incrementar las inversiones de capital agrícola, plantando, por ejemplo, árboles frutales o viñas, construyendo terrazas, etc. Pero estos períodos de menos intensidad también podían reducirse si se escogían cultivos con paros estacionales no coincidentes²¹. En otras palabras, si la mano de obra es empleada con *contratos anuales*, el propietario tiene un incentivo para maxi-

²⁰ Investigaciones recientes muestran que las condiciones del empleo fueron cambiando en Inglaterra desde los siglos xvii al siglo xix.

²¹ Esto también es cierto en grandes explotaciones donde el trabajo es empleado durante todo el año, siendo el típico ejemplo el de la esclavitud en el sur de los Estados Unidos durante el siglo xix. En este caso, los propietarios no utilizaban toda la tierra (el recurso abundante) para el cultivo más valioso —el algodón—, debido a que habría mantenido el trabajo (el factor escaso) subempleado durante una parte del año. Otros cultivos proporcionaban empleo en los períodos en que la demanda era baja para el algodón. Gallman (1970).

mizar la producción a lo largo de todo el período. En cambio, el infracultivo de los latifundios era perfectamente racional debido a que la mano de obra era a menudo contratada por tareas, un punto sobre el que volveremos más adelante.

Una segunda posibilidad para los pequeños agricultores era la de poseer su propia mula u otros animales de labor. Esto les permitía ser contratados por los grandes labradores para tareas como arar, o trabajar a tiempo parcial en el sector del transporte²². Una tercera posibilidad era el empleo en la industria o el sector minero. En Jaén, como había poco empleo en el olivar durante el verano, muchos trabajadores se dedicaban a la cerámica²³. En Cataluña, la industria textil también proporcionaba empleo temporal a un gran número de trabajadores, al menos hasta mediados del siglo XIX²⁴. Otras fuentes tradicionales de empleo podían encontrarse en los bienes comunales, que proporcionaban leña, pastos, fertilizantes y una amplia variedad de otros productos que podía proporcionar empleo temporal²⁵. Finalmente, muchos agricultores también estaban dispuestos a emigrar, buscando empleo tanto en la agricultura como en la industria. Por ejemplo, en la década de 1940 se puede leer que:

Los gallegos se desplazan a Castilla para la siega del cereal; andaluces y extremeños, a La Mancha a la vendimia; bajan en invierno sorianos y serranos de Cuenca y Guadalajara a la Andalucía olivarera y acuden a Valencia de las provincias limítrofes a recoger la naranja y el arroz.

Otras veces los campesinos cambian transitoriamente de profesión, cuando se desplazan; muchas cuadrillas de canteros y albañiles están constituidas por vecinos de aldeas gallegas, que dejan a sus familias al cuidado de las pequeñas parcelas que labran²⁶.

Estas posibilidades, y se pueden ofrecer más ejemplos, relacionadas con lo que ya hemos dicho en relación con el «farm ladder», sugieren que

²² Ringrose (1970) proporciona una buena descripción del transporte «formal» e «informal» antes de 1850. Los ferrocarriles cambiaron radicalmente la organización del transporte de larga distancia, pero incrementaron la demanda del empleo a corta distancia.

²³ Sindicato Vertical del Olivo (1946), p. 16. Para la minería, véase Garrido González (1992), p. 477.

²⁴ Ferrer (1987).

²⁵ Cobo, Cruz Artacho y González de Molina (1992).

²⁶ Sindicato Vertical del Olivo (1946), p. 15.

un gran número de trabajadores a veces oscilaba entre el empleo rural y el urbano. Esto puede verse en Cuenca, por ejemplo, donde entre 1844 y 1847, la ciudad recibió inmigrantes equivalentes al 13,7% de su población total *cada año*, pero perdió a su vez otro 16,2% de emigrantes *cada año*²⁷. Las migraciones estacionales eran bien conocidas en el siglo XVIII, y fueron probablemente de gran importancia incluso antes. A medida que el área cultivada de la región fue incrementándose, también lo hizo la demanda de mano de obra estacional. Sólo con la mecanización de la cosecha acabaron las migraciones de corta duración.

3.3. LOS CAMBIOS EN EL MERCADO DE TRABAJO: ANDALUCÍA, 1850-1936

La visión de la agricultura andaluza, y especialmente del papel que desempeñaban los latifundios, ha cambiado significativamente en las últimas dos décadas. La visión tradicional, la de que los latifundios eran ineficientes, una reliquia de un «pasado feudal», ha sido puesta en cuestión hace mucho tiempo, y hoy la mayor parte de los historiadores diría que los latifundistas actuaron racionalmente en la elección de los cultivos, los métodos de producción y la elección de técnicas y uso de la mano de obra²⁸. Sin embargo, esta nueva visión casa mal a menudo con la visión tradicional de la pobreza y la conflictividad social que pueden encontrarse en Andalucía y Extremadura. En especial, ¿por qué un sistema de organización de la tierra que se supone eficiente se vio acompañado de una pobreza generalizada? En esta sección sugerimos que la naturaleza de los latifundios en Andalucía cambió significativamente desde finales del siglo XIX. En particular, el intento de adaptación al mercado de productos, conllevó importantes cambios en las relaciones laborales, lo que contribuyó a su vez a la extensión de los conflictos²⁹. Los economistas han tenido por tanto razón en enfatizar la naturaleza dinámica de los latifundios, pero han olvidado la amplia significación de los cambios del mercado de trabajo que tuvieron lugar durante el medio siglo anterior a la Guerra Civil. Después de ver cómo

²⁷ Reher (1990), p. 249.

²⁸ Por ejemplo, Martínez Alier (1971), Naredo (1977) y Sumpsi (1978).

²⁹ La historia de la conflictividad laboral en Andalucía ha sido sustancialmente revisada por los historiadores de la última década. Véase especialmente González de Molina y Sevilla Guzmán (2000) y Montañés (2000).

los latifundios y el trabajo se organizaba tradicionalmente, mostraremos que los cambios agregados en la oferta y demanda de mano de obra durante las décadas anteriores a la Guerra Civil no fueron una causa esencial del aumento de la militancia obrera. En cambio, veremos que se debió esencialmente a los cambios en el mercado de trabajo.

3.3.1. La organización del latifundio y del trabajo

En el siglo xix, los latifundios se asociaban a menudo en la mente de los coetáneos con el infracultivo y la concentración de los trabajadores en grandes pueblos³⁰. Las quejas eran más frecuentes en la Campiña, la rica llanura aluvial que bordeaba el Guadalquivir, especialmente en las provincias de Córdoba, Sevilla y Cádiz. En el capítulo 1, explicamos la racionalidad de una baja intensidad de cultivo desde el punto de vista de la demanda de la producción agraria. Los propios *jornaleros* tenían buenas razones económicas para vivir en las ciudades en vez de los cortijos aislados³¹. En primer lugar, muchos jornaleros arrendaban, o incluso poseían sus propias pequeñas parcelas, que se hallaban situadas cerca de las ciudades y proporcionaban un importante complemento a sus salarios³². En segundo lugar, se daban extensos períodos de desempleo y agudas fluctuaciones estacionales en la demanda de mano de obra agraria en los cortijos, como se ve en el cuadro 3.4. Los contemporáneos proporcionan un amplio abanico en el número de días que habitualmente trabajaban los jornaleros. Noriega, por ejemplo, estimaba 280 días por año para los trabajadores masculinos y 120 días para las mujeres y niños en la provincia de Sevilla en 1897, pero Fuentes Cumplido proporciona sólo 155 días para 1903³³. Los historiadores se han inclinado por cifras inferiores, 180 días, se-

³⁰ Peyron, por ejemplo, escribía que «la mayor parte de los viajeros que habían ido a través del reino deben haber observado que muy pocas tierras, a excepción de las que se encontraban a una distancia inferior a una legua de las ciudades y pueblos, estaban cultivadas, y no es posible cultivar a mayor distancia, dado que en algunos sitios no hay una sola vivienda en un espacio de cuatro, cinco o seis leguas». Peyron (1808), pp. 30-36.

³¹ Al igual que en la mayor parte de la sociedades rurales, incluso los «sin tierra» tenían a veces acceso a alguna tierra, aunque es difícil saber cuánta en el caso de Andalucía. Usamos la palabra «sin tierra» o jornalero en el sentido de que la mayor parte de los ingresos proceden del trabajo asalariado.

³² Véase, por ejemplo, Díaz del Moral (1923) y reeditado en 1977, p. 221.

³³ Noriega y Abascal (1897), p. 84; Fuentes Cumplido (1977), p. 339.

gún Bernal, una cifra que, como veremos, era probablemente un máximo para el período 1900-1936³⁴. En cambio, el empleo en el norte de Europa alcanzaba usualmente los 300 días anuales³⁵. Esto afectaba por tanto la naturaleza de los contratos de trabajo, de forma que los trabajadores agrícolas en Inglaterra eran a menudo criados y disfrutaban de contratos anuales³⁶. En el sur de Europa, en contraste, los jornaleros tenían que trabajar para una variedad de patronos diferentes durante el año, y no siempre en la agricultura. Para maximizar el empleo, era más fácil conseguir la información sobre las oportunidades de empleo en las ciudades, en vez de las granjas aisladas en el campo. Por ello, mientras en Inglaterra el mercado de trabajo se centraba en las ferias agrícolas anuales, donde los trabajadores eran contratados para vivir en granjas aisladas, en el Mediterráneo el mercado se celebraba a diario, en la plaza del pueblo, cerca de las casas³⁷.

Los trabajadores vivían por tanto en las ciudades, pero no sólo por razones sociales, sino porque era más fácil maximizar el empleo anual dada la naturaleza temporal de la mayor parte del trabajo agrícola. Sólo los que estaban directamente relacionados con el ganado y unos pocos trabajadores permanentes tenían un contrato anual, mientras que la amplia mayoría de los trabajadores eran empleados por un día, o por una tarea específica como la recolección³⁸. La amplia creencia de que los latifundios eran infracultivados debido a que los trabajadores preferían vivir en los pueblos por razones sociales también parece dudosa cuando se consideran los salarios. Si los factores sociales hubiesen sido tan importantes para determinar el lugar de residencia, esperaríamos que los labradores pagaran altos salarios para atraer incluso al pequeño número de trabajadores per-

³⁴ Bernal (1981), p. 86; Simpson (1992a), cuadro 7 y pp. 14-15.

³⁵ Clark (1999), p. 228.

³⁶ Kussmaul (1981) y, para el contraste con respecto al sur de Europa, véase especialmente Reher (1998), pp. 204-207.

³⁷ A veces los trabajadores trataban de organizar el mercado de trabajo. En 1884, por ejemplo, una comisión de trabajadores de la viña de Jerez presentó a los terratenientes un número de reclamaciones, incluyendo una que permitiera que el trabajo fuera reclutado solamente en la plaza de los Escribanos, entre las 7 y las 10 de cada mañana. *Los Vinos y Aceites* (15 de abril de 1884), p. 82.

³⁸ En Casas Viejas, por ejemplo, el trabajo permanente era empleado a base de contratos verbales de un año para otro, tradicionalmente a partir del día de San Miguel. Mintz (1982), p. 56.

CUADRO 3.4. LAS NECESIDADES DE MANO DE OBRA EN DIFERENTES ACTIVIDADES AGRÍCOLAS

	CATALUÑA			«SECANO»						
				OLIVO			TRIGO			Cereal/ legumbres
	Cultivos herbáceos	Cultivo asociado	Viñas	1.	2.	3.	1.	2.	3.	
Enero	0	0,6	5,6	4,5	6,1	8,7	0	0	0	0,2
Feb.	2,9	0	5,0	5,2	6,8	9,7	0	0	0	1,5
Marzo	5,3	3,8	4,5	1,8	2,6	3,4	0,5	0,5	0,5	2,3
Abril	2,9	7,4	2,1	0	1,6	4,3	0	0	0	1,9
Mayo	0	4,1	10,9	0,5	2,1	3,0	0	0	0	0,7
Junio	7,8	4,2	9,7	0	0,3	1,0	1,0	0,1	0	2,1
Julio	12,6	1,7	1,8	0	0,4	1,0	6,5	1,9	1,0	3,7
Agosto	9,6	0,6	1,4	0	0,8	3,0	3,5	1,0	0	2,0
Sept.	4,3	1,2	14,9	0,5	1,6	4,5	1,0	1,0	0,2	1,0
Oct.	10,0	5,7	0	0	0,2	1,0	3,5	0,8	0,4	1,7
Nov.	9,9	0,6	0	0	0,3	1,1	1,0	0,3	0,2	1,3
Dic.	0	2,4	0	1,1	1,4	3,0	0	0	0	1,0
Total	65,1	32,3	55,9	13,5	24,0	43,4	17,0	5,5	2,3	19,4

Notas: «Cataluña»: a) Cultivos herbáceos, Cervera, 1880-1890; b) Cultivo asociado, Vic, 1880-1890; c. Viña, Vilafranca, 1900-1910; «Secano» —media de la mano de obra utilizada en las mayores áreas de producción.

Olivo: 1. cultivo deficiente; 2. cultivo normal; 3. cultivo esmerado. *Trigo*: 1. Tradicional; 2. Semimecanizado; 3. Mecanizado. *Cereal-legumbres*: 30% trigo, 17% otros cereales, 6% cereales de primavera, 4% legumbres de invierno, 5% legumbres de primavera y 38% barbecho.

FUENTES: Garrabou, Pujol, Colomé y Saguer (1992), cuadro 3; Sindicato Vertical del Olivo (1946), pp. 45, 50, 98, 100 y 130-133.

manentes que se utilizaba. A comienzos del siglo xx, Fuentes Cumplido estimaba que los salarios mensuales para los trabajadores permanentes estaban entre 12,5 y 17,5 pesetas, a los que sumaba la alimentación y el alojamiento gratuitos³⁹. Los salarios diarios para los trabajadores no cuali-

³⁹ Fuentes Cumplido (ed.) (1977), pp. 338-339.

ficados en Barcelona en esta misma época eran de dos pesetas, y el mismo Fuentes Cumplido sugiere que en un año normal, los jornaleros en Andalucía podían ganar un 50% más que un trabajador permanente⁴⁰. Más aún, las condiciones de vida en los cortijos se consideraban a menudo peores⁴¹. Esto sugiere que los propietarios no tenían necesidad de pagar salarios más elevados para conseguir trabajadores permanentes en los cortijos. Ahora bien, una simple comparación de las diferencias salariales puede ser engañosa. Debido a los problemas de riesgo moral, los trabajadores permanentes necesitaban contar con la confianza del propietario, y a menudo varias generaciones de la misma familia trabajaban en el mismo cortijo⁴². Y entonces eran mejor tratados de lo que hemos indicado más arriba. Los salarios de los pastores, por ejemplo, eran de importancia secundaria en comparación con otros privilegios, tales como mantener sus propios rebaños a expensas del propietario (*excusas*)⁴³. Incluso si el nivel de patronazgo, que Petruszewicz ha asociado con la familia Barraco en el sur de Italia, era probablemente raro en el sur de España, sin embargo podía servir para diferenciar los trabajadores de los cortijos de los jornaleros⁴⁴. Existía por tanto una segmentación del mercado entre trabajadores permanentes y eventuales de la misma localidad.

3.3.2. La oferta y demanda de mano de obra agrícola en Andalucía, 1886-1936⁴⁵

Una razón para explicar el aumento de los conflictos laborales en Andalucía, es que el crecimiento de la oferta de trabajo fue superior al de la demanda de trabajo. Para comprobar esta hipótesis consideramos los cambios en cuatro provincias, Cádiz, Córdoba, Jaén y Sevilla durante el medio siglo anterior a la Guerra Civil⁴⁶. Entre 1887 y 1920, el número de trabajadores empleados en la agricultura creció lentamente, desde 456.018 has-

⁴⁰ Ibídem, pp. 338-339.

⁴¹ Para las condiciones de vida, Brenan (1943), p. 121.

⁴² Baumeister (1997), p. 100; Mintz (1982), p. 103.

⁴³ Instituto de Reformas Sociales (1919), p. 77; Fuentes Cumplido (1977), p. 339, Badajoz, DGAIC (1892, 3), pp. 254 y 272; Baumeister (1997), pp. 100-105.

⁴⁴ Petruszewicz (1996), capítulo 5.

⁴⁵ Esta sección es una versión muy reducida de Simpson (1992a).

⁴⁶ Estas cuatro provincias sumaban 277 de los 309, esto es, el 90% de todas las huelgas agrícolas en Andalucía entre 1904 y 1924. Maurice (1990), p. 366.

ta 487.204, esto es, un crecimiento anual del 0,2% comparado con un incremento anual del 0,8% de la población total. Sin embargo, durante la siguiente década las cifras alcanzaron 524.358 (por tanto un crecimiento anual del 0,7%), aunque la proporción del sector en la población activa total bajó del 59,3% en 1920 hasta el 55,5 en 1930.

Los principales productos de estas cuatro provincias eran trigo, cebada y aceite de oliva, que entre los tres cubrían el 80% del área cultivada total y suponía el 70% del valor total de la producción agrícola en 1922⁴⁷. La región también tenía dos áreas especializadas en vino, en Jerez de la Frontera (Cádiz) y tierras adyacentes, y Montilla (Córdoba). Sin embargo, la viticultura sólo representaba un 3% de la producción agrícola, y un 2% del área cultivada⁴⁸. El ganado en general, se utilizaba sólo para labor y transporte, en vez de para carne y leche⁴⁹. Finalmente, la plantación de «nuevos» cultivos, tales como el algodón, arroz y remolacha azucarera seguía siendo pequeña antes de la Guerra Civil (cuadro 3.5).

CUADRO 3.5. SUPERFICIES DE LOS DISTINTOS CULTIVOS EN CÁDIZ, CÓRDOBA, JAÉN Y SEVILLA

	1886/90	1905/10	1922	1930/35
Cereales				
Trigo	471.614	516.191	468.084	466.281
Cebada	176.644	188.876	239.040	252.610
Centeno	44.165	17.929	6.082	5.014
Avena	10.533	58.542	59.150	60.660
Maíz	26.273	21.257	27.533	54.368
Arroz	0	5	0	377
Otros	18.799	19.286	23.678	22.689
Sub-total	748.028	822.086	823.567	861.999

⁴⁷ Otros cereales y legumbres suponían otro 12% del valor. Ministerio de Fomento (1923).

⁴⁸ Se trata sólo del valor del mosto. La mezcla y envejecimiento podían incrementar significativamente el valor final del producto.

⁴⁹ Para la ganadería en Andalucía, véase especialmente López Martínez (1999).

	1886/90	1905/10	1922	1930/35
Legumbres				
Garbanzos	53.802	47.641	63.965	73.974
Judías	42.670	61.777	52.781	56.307
Lentejas	16.890	7.546	9.122	5.051
Guisantes	5.088	13.734	12.586	3.711
Otros	9.973	4.111	12.072	13.323
Sub-total	128.423	134.809	150.526	152.366
Olivo	566.028	687.785	743.695	854.332
Viña	55.444	31.257	35.890	34.436
Materias primas				
Algodón	—	0	312	11.168
Tabaco	—	0	125	311
Esparto	—	10.140	11.760	1.031
Remolacha azucarera	—	0	0	7.537
Otros	—	3.526	3.110	2.158
Sub-total	Sin datos	13.666	15.307	22.205
Raíces, tubérculos y bulbos				
Patatas	—	5.384	6.829	7.830
Cebolla	—	2.239	2.341	1.814
Otros	—	2.545	2.834	1.356
Sub-total	Sin datos	10.168	12.006	11.000
Hortalizas	Sin datos	16.681	13.725	19.885
TOTAL	1.497.923	1.716.452	1.794.716	1.956.443

Los datos incluyen tanto el secano como el regadío.

FUENTE: Véase Simpson (1992a), cuadro 2.

Se puede obtener una estimación razonable a partir de fuentes contemporáneas, tanto sobre la evolución de las necesidades de mano de obra en relación con los cambios en la intensidad de cultivo (disminución del barbecho, número de aradas, etc.), cambios en el área cultivada y el tamaño de los rebaños, y la velocidad de difusión de las nuevas técnicas (tipos de arados, mulas o bueyes, trilladoras, cosechadoras, tipos de molinos de aceite). Los resultados se muestran en el cuadro 3.6. Éstos sugieren que las oportunidades de trabajo para los jornaleros varones oscilaron entre un

mínimo de aproximadamente 108 días al año, y un máximo de 130, en 1921-1925⁵⁰. Estas cifras se hallan dentro del rango inferior de las estimaciones ofrecidas por otros estudios, aunque algunas tareas han quedado excluidas. Primero, el cálculo del cuadro 3.6 excluye la escarda, una tarea que tradicionalmente empleaba a un gran número de personas, aunque usualmente a más mujeres que hombres⁵¹. Si se incluye esta tarea a una tasa de siete días por hectárea, entonces nuestras estimaciones de la demanda total de mano de obra masculina se puede incrementar en unos quince días al año. En segundo lugar, se ha cuestionado la exactitud de los datos de superficie cultivada y ganado a finales del siglo XIX, y posiblemente subestimados en un 10 ó 15%⁵². En tercer lugar, es probable que nuestros datos sobre los inputs de mano de obra han quedado sesgados a favor de los latifundios, que solían usar un número especialmente elevado de jornaleros temporales. Las pequeñas explotaciones familiares contaban a menudo con una amplia oferta de mano de obra infrautilizada que estimulaba un cultivo más intensivo, y sugiere un ulterior incremento. Finalmente, hemos excluido todas las tareas relacionadas con la gestión, mantenimiento, nuevas inversiones, bosques, pesca y caza (legal o ilegal). Una estimación de 180 días, tal como ha sugerido Bernal, no es por tanto tan diferente a las nuestras tal como aparecen aquí.

Mientras el cuadro 3.6 no clarifica quizás las diferencias en las necesidades de mano de obra que tenían en cuenta los contemporáneos, en cambio sí ofrece una visión de las tendencias a largo plazo. Los cambios en la tecnología y el área cultivada no parecen haber disminuido la oferta de trabajo en los cincuenta años anteriores a la Guerra Civil, sino más bien parecen haber crecido más o menos en la misma línea que la oferta de mano de obra. Además, aunque las condiciones de vida en Andalucía eran pobres, los salarios reales parecen haber crecido y no se dio un deterioro del nivel de vida medio⁵³. Por tanto, el empeoramiento de las condiciones de vida no fue la causa directa de la conflictividad obrera en el campo. Aunque

⁵⁰ Las trabajadoras son raramente incluidas en los datos censales, y por tanto, han sido excluidas de este cálculo. Los datos no tienen en cuenta las aportaciones publicadas recientemente de Cabral Chamorro (2000) y Martínez Ruiz (2000).

⁵¹ La cantidad de escarda variaba significativamente de un año para otro. En períodos de sequía, u otros períodos inconvenientes para el propietario, se podía omitir esta tarea. Véase Díaz del Moral (1977), pp. 206-207.

⁵² Simpson (1989), pp. 359-361.

⁵³ Simpson (1992a), pp. 15-17.

CUADRO 3.6. ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA DE MANO DE OBRA EN AGRICULTURA

	Demanda de mano de obra en millones de días por año							Oferta de mano de obra*	Días de trabajo por año
	Cereales	Legumbres	Olivo	Viña	Otros*	Fert.	TOTAL		
1886-90	16,96	2,54	17,82	4,44	2,44	0,67	44,87	415.795	108
1898-00	21,32	3,48	18,08	3,39	2,44	0,73	49,43	420.775	117
1901-05	19,59	3,05	20,60	2,34	2,44	1,01	49,03	418.054	117
1906-10	19,09	2,76	20,12	2,50	2,44	1,15	48,06	413.440	116
1911-15	18,81	2,69	22,07	2,76	2,48	1,31	50,11	408.827	123
1916-20	18,96	2,93	23,83	2,82	2,52	1,15	52,19	405.728	129
1921-25	19,12	3,45	24,64	2,86	2,82	1,48	54,36	416.630	130
1926-30	19,52	3,63	25,91	2,64	3,17	1,51	56,37	434.090	130
1931-35	19,64	3,10	26,01	2,76	3,76	1,54	58,80	451.550	126

* Mano de obra masculina, excluidos los pastores. Los días de trabajo por año han sido calculados dividiendo la demanda total de mano de obra para los distintos cultivos entre estos datos.

Para detalles sobre los cálculos y las fuentes utilizadas, véase Simpson (1992a).

la conflictividad social hubiera existido ya mucho antes de la década de 1880, los levantamientos de 1902-1903, 1918-1920 y 1931-1933, han sido considerados a menudo como un intento por parte de los jornaleros sin tierra de aprovechar las oportunidades que ofrecían situaciones de cambio político. Sin embargo, hay que considerar también otros factores. Primero, los datos del cuadro 3.5 muestran el final de un largo proceso de crecimiento en los cultivos, como se ha apuntado en el capítulo 1, una mayor especialización que llevó a la pérdida de tierra marginal o comunal, que había estado proporcionando a los jornaleros una fuente complementaria de ingresos⁵⁴. En segundo lugar, los estímulos ofrecidos por los gobiernos locales o centrales con el fin de reducir las fluctuaciones en los ingresos

⁵⁴ Cobo, Cruz y González de Molina (1992) han mostrado que la desaparición del acceso de las tierras comunales marcó un período de amplias protestas en toda la región. La expansión del olivar y de los cereales y la pérdida de las tierras comunales hicieron que la población local fuera más dependiente de los salarios, lo cual cambió la naturaleza de las protestas. Véase especialmente González de Molina y Sevilla Guzmán (2000), pp. 262-278.

anuales causados por la variabilidad del clima y el aumento del monocultivo en algunas zonas fueron muy limitados⁵⁵. En tercer lugar, incluso si los jornaleros no llegaron a experimentar un declive de su nivel de vida en el período 1886-1936, no participaron en el crecimiento económico español del período de entre-guerras, y el intento de escapar de la pobreza extrema se convertiría en un serio problema para el gobierno elegido democráticamente en 1931⁵⁶. Finalmente, y como mostraremos ahora, se produjeron cambios en la organización del trabajo que parecen haber cambiado la distribución de las oportunidades entre diferentes grupos de trabajadores, lo que contribuyó al aumento de los conflictos.

3.3.3. Los cambios en el mercado de trabajo y el crecimiento de los conflictos

La descripción más conocida de los conflictos rurales del primer cuarto del siglo xx fue escrita por Díaz del Moral, que apuntó que los conflictos coincidieron con cambios importantes en las prácticas agrarias. De ahí que, después de anotar que «las grandes agitaciones agrarias cordobesas son fenómenos peculiares del presente siglo», siguió diciendo que «en los veintitrés años del actual la agricultura cordobesa ha conquistado un lugar preeminente dentro de la nacional, y rebasa, en varios aspectos, el nivel de los países más progresivos»⁵⁷. Los historiadores económicos han destacado también la naturaleza dinámica de la agricultura, sobre todo después de 1900⁵⁸. Más aún, y como acabamos de ver, las oportunidades de trabajo aumentaron cerca de un 25%, en consonancia con el aumento del número de trabajadores entre 1886 y 1936. Fueron los cambios en la organización del trabajo, que facilitaron estos avances agrícolas, los que tuvieron un impacto negativo en las oportunidades de trabajo de ciertos grupos de trabajadores, y que contribuyeron a los conflictos.

⁵⁵ Ejemplos de iniciativas realizadas por gobiernos locales con el fin de crear empleo, en Bernaldo de Quirós (1931). En momentos de gran penuria y movilizaciones laborales, los trabajadores podían llegar a realizar las tareas que consideraban necesarias y exigir un pago por ellas. Un ejemplo de «trabajo voluntario», en Pérez Yruela (1979), p. 151 y Díaz del Moral (1977), p. 207.

⁵⁶ Para los acontecimientos de aquellos años, véase especialmente Malefakis (1976).

⁵⁷ Díaz del Moral (1977), p. 183.

⁵⁸ En especial, Jiménez Blanco (1986a) y Zapata (1986), y más recientemente, López Ontiveros y Mata Olmo (1993).

En primer lugar, incluso si el área cultivada hubiese crecido significativamente más de lo que lo hizo realmente, no hay evidencias de que en potencia los conflictos laborales hubiesen sido muy diferentes, dado que la demanda de mano de obra en Andalucía era muy estacional⁵⁹. Hacia 1930-1935, el trigo, la cebada y los olivos seguían representando el 81,7% de la superficie cultivada en las cuatro provincias. Como sugiere el cuadro 3.4 (y la ausencia de mecanización en la cosecha de cereal), un incremento significativo de la superficie de estos cultivos habría seguido proporcionando prácticamente ningún empleo durante nueve meses del año, en el caso del trigo («cultivo normal»), y ocho meses en el caso del olivo⁶⁰. Cerca del 80% del empleo en el sector olivarero se daba entre enero y mayo, y un 85% del cereal, entre julio y octubre. Por ello, aunque la *demand agregada* para la mano de obra en estas cuatro provincias hubiese aumentado más deprisa que la oferta de mano de obra entre 1886 y 1936, no habría sido suficiente. El hecho de que la demanda se concentrara sólo en unos pocos meses al año implicaba que el mercado de trabajo *local* se movía desde un extremo, en el que demasiados trabajadores perseguían escasos empleos, al extremo en el que la oferta de trabajo no era suficiente para la cosecha. Ésta era la principal clave del conflicto.

Aunque para los propietarios, la tierra era el factor escaso, la implicación de esto difería según si se trataba de cinco hectáreas o de 500. Para los pequeños propietarios, también existía la necesidad de maximizar el empleo familiar. Incrementando la intensidad de cultivo, los agricultores podían reducir ligeramente las fluctuaciones de la demanda de mano de obra durante el año, y proporcionar más empleo. De forma similar, podían elegir una selección de diferentes cultivos para maximizar el uso de la mano de obra, aunque su alcance era limitado, debido a que las tierras favorables para el olivo no lo eran a veces para el cultivo del cereal y viceversa. En cambio, el problema con el que se encontraba el latifundista era el de obtener grandes cantidades de mano de obra muy estacional para determi-

⁵⁹ El crecimiento del área cultivada (27%) fue más rápido que el crecimiento de la población activa agraria (15%) entre 1886/1890 y 1930/1935. Calculado a partir del cuadro 3.5.

⁶⁰ Durante estos meses, las necesidades de mano de obra eran de menos de dos días. Las cantidades exactas varían naturalmente según la localización geográfica.

nadas tareas, especialmente en la recolección del cereal y de las aceitunas⁶¹. La mayor parte de estos intentos para corregir los desequilibrios entre la oferta local y la demanda de trabajo fueron resueltos gracias a la flexibilidad del mercado de trabajo. Gracias a las migraciones estacionales, no había escasez de mano de obra la mayor parte de los años, y por tanto existían pocos incentivos económicos para maximizar las oportunidades de empleo para la mano de obra local fuera de la época de la recolección.

Pero ¿por qué crecieron los conflictos durante el período anterior a la Guerra Civil? Para empezar haremos una suposición, que luego relajaremos, y es que los costes de transacción producidos al contratar mano de obra, no eran superiores (o inferiores) a los que pudieran producirse en otras áreas de España. Equivale a decir que los jornaleros andaluces no mostraron diferencias en su actividad política, o en sus actitudes hacia el trabajo en relación con los trabajadores de otros lugares. Se trata de una asunción necesaria si queremos determinar si los conflictos laborales que se dieron en la región lo fueron en función de los cambios políticos, o si fue también el producto de cambios en la situación económica de los jornaleros.

Tal como hemos visto, los mercados laborales en Andalucía estaban compuestos de trabajadores permanentes y temporales. La oferta de trabajadores temporales consistía en dos grupos con intereses muy diferentes, principalmente trabajadores locales procedentes de las ciudades vecinas, y grupos de trabajadores estacionales. En Andalucía en este período, al igual que en Francia entre 1800 y 1860, la expansión de los cultivos llevó probablemente a un incremento significativo de los temporeros. En el capítulo 2, hemos visto que las cuadrillas de emigrantes eran pagadas según sus tareas, lo que reducía las necesidades de supervisión por parte de los terratenientes. Además, debido a que estas cuadrillas querían maximizar sus ingresos, tenían un incentivo para trabajar lo más rápido posible y trasladarse hacia otras regiones donde la recolección era más tardía. Finalmente, existen amplias evidencias de que los trabajadores temporeros volvían cada año a trabajar en la misma explotación, estimulando unas relaciones estables de larga duración entre granjero y trabajador⁶².

⁶¹ Véase también González de Molina y Sevilla Gúzman (2000), p. 207, sobre este aspecto.

⁶² Véase especialmente Florencio Puntas y López Martínez (2000a) y (2000b).

Los costes de transacción eran, por tanto, bajos cuando se utilizaban cuadrillas de trabajadores temporeros. En cambio, los intereses de los jornaleros locales eran completamente opuestos a los de los jornaleros temporeros, dado que deseaban alargar el período de recolección con el fin de maximizar el ingreso estacional local. Así, gran parte del conflicto de comienzos de siglo no estaba tan relacionado con los salarios, sino con la restricción del uso del trabajo a destajo, y de la preservación del empleo de los trabajadores locales⁶³. De ahí que la aprobación del decreto de los Términos Municipales en abril de 1931 fuera un gran éxito para los trabajadores locales, y tuvo serias consecuencias en los patronos que dependían de los temporeros.

A medida que fueron aumentando los salarios desde comienzos del siglo xx, empezó igualmente a aumentar el interés por la mecanización de algunas actividades agrícolas⁶⁴. Las necesidades de mano de obra podían reducirse en algunas actividades claves, principalmente en la recolección y la trilla de la cosecha de trigo, en el prensado, gracias al uso de prensas hidráulicas en el caso del aceite y al mayor uso de mulas en vez de bueyes⁶⁵. En torno a la década de 1930, los tractores permitían incluso ahorros mayores⁶⁶. Estos cambios no sólo redujeron la demanda de mano de obra por unidad de producto; redujeron las necesidades de mano de obra en los períodos de baja demanda. Consideraremos brevemente el caso de las segadoras y de los molinos de aceite.

Los beneficios potenciales derivados del uso de las segadoras mecánicas en la reducción de las necesidades de mano de obra en la cosecha de cereal fueron significativos, aunque a comienzos de la década de 1930, seguía habiendo solamente una segadora por cada 233 hectáreas de cereales en Andalucía, comparada con una por cada 92 hectáreas en el Interior⁶⁷. Sólo en Cádiz y Sevilla, donde los salarios eran elevados, también

⁶³ Mintz (1982), p. 51.

⁶⁴ Los salarios crecieron tanto en términos reales como en relación a los precios del trigo y del aceite de oliva.

⁶⁵ Aunque el uso de fertilizantes artificiales ayudó a reducir el tiempo dedicado a la recolección y la extensión de estiércol. Ministerio de Fomento (1921), Sevilla, p. 520.

⁶⁶ Sumpsi (1977); Martínez Ruiz (2000).

⁶⁷ Simpson (1995a), cuadro 7.5. y mapas 13-15.

era importante la difusión de las segadoras y trilladoras⁶⁸. En un primer momento, puede parecer extraña esta baja densidad dado el gran tamaño de las explotaciones en Andalucía y la fragmentación de las explotaciones en el Interior. Además, los latifundistas habrían tenido en principio mucho mejor acceso al crédito. La lenta difusión de las segadoras en Andalucía parece estar ligada a problemas de riesgo moral, tanto con respecto a la maquinaria, como con la mula, su fuente de energía. Las máquinas y los animales de labor podían fácilmente ser dañados por una mano de obra mal supervisada, y por tanto los propietarios preferirían utilizar mano de obra permanente, más «fiables», en vez de mano de obra temporal⁶⁹. En Andalucía, el carácter muy estacional de la demanda de mano de obra y animales implicaba que había una escasez de trabajadores permanentes en muchos latifundios para operar suficientes segadoras en el momento de la cosecha⁷⁰. Por ejemplo, en Córdoba se necesitaban 8,15 días de trabajo para cosechar a mano una hectárea de trigo en la Campiña en la década de 1930, en comparación con 3,6 días de mano de obra y 0,35 días de trabajo de una yunta de mulas con una segadora⁷¹. De ahí que un cortijo con 300 hectáreas plantadas de trigo requiriese cinco segadoras y cinco yuntas de mulas si se quería cosechar en 20 días. Por supuesto, la mano de obra no escaseaba, pero dado el alto nivel de actividad política en la región al principio del siglo xx, los problemas de riesgo moral e información asimétrica con los trabajadores temporales eran significativos. El empleo de más trabajadores permanentes podría haber reducido este problema, pe-

⁶⁸ Se infiere de aquí, que quizás las críticas de González de Molina y Sevilla Guzmán (2000), p. 256, a mis conclusiones sobre los altos salarios en estas dos provincias y los niveles de mecanización no son del todo correctas.

⁶⁹ Esto se debe a que el coste potencial de la pérdida de empleo era obviamente superior para los trabajadores permanentes que para los temporales. Los problemas de riesgo moral también ayudan a explicar la mayor difusión de las cosechadoras en Castilla que en Andalucía. En Castilla era a veces necesario comprar una cosechadora entre diferentes granjeros, aunque debido también a la probabilidad de que diferentes miembros de la misma familia cultivaran cerca los unos de los otros, es probable que los problemas de riesgo moral no fueran significativos.

⁷⁰ El problema quedaba algo aliviado debido a que el número de animales necesarios para la trilla disminuyó con la difusión de las máquinas trilladoras. Con respecto a la naturaleza complementaria de la máquinas trilladoras y las segadoras véase Simpson (1987), pp. 284-295.

⁷¹ Ministerio de Agricultura, Suplemento (1934), p. 183. Los animales eran además utilizados para transportar el grano hasta la granja.

ro sólo si se podía encontrar para ellos y las mulas más necesarias, trabajo durante el resto del año.

De ahí que, aunque una contabilidad simple podría sugerir que la recogida a mano era más cara que el uso de máquinas cosechadoras, algunos grandes propietarios podían encontrar más ventajoso *no* mecanizar, especialmente si los costes de transacción para el uso de trabajadores temporeros eran bajos⁷². Hasta ahora hemos asumido que los costes de transacción en el uso de mano de obra asalariada en Andalucía no eran ni más altos ni más bajos que en el resto de España. Por supuesto esto es totalmente erróneo, dada la difusión de la protesta de trabajadores rurales que aumentaba sus costes de un modo importante. La productividad por hora de trabajo era a veces muy baja, y las interrupciones debidas a las huelgas eran muy frecuentes. Tanto el Instituto de Reformas Sociales como Díaz del Moral han señalado que durante los conflictos de 1918-1920, el coste real de la mano de obra para los terratenientes aumentó significativamente debido a la ausencia de cooperación por parte de los trabajadores. En este caso, aumentaba el incentivo de los patronos para reclutar trabajadores temporeros, o la de mecanizar y usar trabajadores permanentes. Esto lo entendieron muy bien los trabajadores locales. Una de las primeras reivindicaciones de las huelgas era la obligación de contratar en primer lugar a los trabajadores locales. Se intentó, a veces con éxito, que los trabajadores permanentes también se unieran a las huelgas. Es precisamente en estos periodos cuando los latifundistas buscaban formas distintas de reducir los costes de transacción. Sin embargo, tanto si los latifundistas encontraban más rentable mecanizar y usar mano de obra permanente, como si preferían confiar en el uso de cuadrillas de temporeros, ambas decisiones tenían un impacto negativo en los jornaleros locales.

Ocurría algo parecido con el olivo. Tal como muestra el cuadro 3.5, la superficie olivarera aumentó un 50% durante el medio siglo anterior a la Guerra Civil, lo cual debería haber incrementado, al menos en teoría, las oportunidades de trabajo para la población local. Sin embargo, la demanda máxima de mano de obra coincidía también con la recolección y esto otra vez atraía mano de obra de fuera de la región. En cambio, la cosecha

⁷² González de Molina y Sevilla Guzmán (2000), p. 256, también sugieren que «un potente y relativamente organizado movimiento jornalero» influyó en la difusión de la maquinaria.

de los olivares más grandes era procesada a mayor velocidad como resultado de cambio técnico, lo que reducía la demanda de mano de obra⁷³.

Nuestro cálculo del cuadro 3.6 no ha tenido entonces en cuenta los cambios en las oportunidades de empleo para los tres grupos de trabajadores. En general los cambios beneficiaron tanto a los trabajadores permanentes como a las cuadrillas de temporeros a expensas de los trabajadores temporales locales. Hoy en día es imposible medir el tamaño de relativo de cada uno de estos grupos, pero otros cambios parecen haber incrementado el empleo para los *fijos*, más que los jornaleros locales.

Un área de transformación fue el crecimiento del número de animales, que exigía un número de trabajadores permanente que podríamos estimar en 41.756 en 1891 y 83.954 en 1933. El problema principal-agente implicaba que sólo los trabajadores de confianza se usaban para el cuidado de los animales, y sugería que los trabajadores permanentes aumentaron más deprisa que la demanda total de mano de obra en la región. Se pueden encontrar más evidencias en los cambios en el asentamiento de la población. El asentamiento de la población permanente en este período fuera de las ciudades implica un importante cambio en la naturaleza del empleo en los cortijos. Limitaremos nuestros comentarios a la Campiña de la provincia de Córdoba. Usando la información estadística de los años 1970, aproximadamente unas 150.000 hectáreas, un 35% de la superficie cultivada de la Campiña de Córdoba, se hallaba a menos de cuatro kilómetros de las 32 ciudades que componen esta comarca, lo que implicaba la pérdida de una media de una hora diaria si el trabajador volvía a su casa todos los días. En cambio, otras 250.000 hectáreas se hallaban a mayor distancia y esta cifra era seguramente muy similar en la década de 1930⁷⁴. A medida que los labradores pusieron en cultivo más tierras, la población de los cortijos y de las aldeas fue creciendo. El cuadro 3.7 muestra que mientras sólo un 8,1% de la población vivía fuera de las ciudades en 1888, la cifra en 1930 era del 14,5%, y la densidad de población en las áreas rurales se había casi triplicado desde 6 hasta 17 habitantes por kiló-

⁷³ Con respecto a la mecanización, véase Zambrana (1987), capítulo 3, y para el impacto en la demanda de trabajo, Simpson (1992a), pp. 12-15.

⁷⁴ Los 564 cortijos en 1930 tenían una media de 570 hectáreas cada uno, esto es, 320.000 hectáreas en total, y en general se hallaban a cierta distancia de las ciudades.

**CUADRO 3.7. CRECIMIENTO DE LA POBLACIÓN RURAL
EN LA CAMPIÑA, CÓRDOBA, 1888-1930**

	Área (en ha)	Área rural (1) (en ha)	Población en 1888		Población en 1930		% población en áreas rurales		Densidad población en áreas rurales	
			Total	En áreas rurales	Total	En áreas rurales	1888	1930	Por km ² 1888	1930
Montemayor	5.734	2.797	2.898	6	3.872	203	0,2	5,2	0,2	7,3
Cañete	10.427	7.343	2.643	19	5.380	195	0,7	3,6	0,3	2,7
Castro del Río	21.884	18.167	11.290	155	14.817	1.093	1,4	7,4	0,9	6,0
El Carpio	4.197	1.056	2.979	102	5.155	655	3,4	12,7	9,7	62,0
Baena	36.338	31.219	12.036	955	21.338	4.238	7,9	19,9	3,1	13,6
Luque	13.968	7.032	4.687	404	7.083	1.497	8,6	21,1	5,7	21,3
Montilla	16.748	13.254	13.790	747	19.736	2.696	5,4	13,7	5,6	20,3
Córdoba	124.461	90.196	55.614	5.496	103.106	16.206	9,9	15,7	6,1	18,0
Puente Genil	16.957	12.864	11.407	2.147	23.412	4.882	18,8	20,9	16,7	38,0
Monturque	3.211	328	1.195	132	2.210	297	11,0	13,4	40,2	90,5
Villafraña	6.418	1.594	3.162	136	4.625	306	4,3	6,6	8,5	19,2
Bujalance	12.538	9.261	9.964	822	14.308	1.553	8,2	10,9	8,9	16,8
Espejo	5.696	2.557	5.719	28	8.982	50	0,5	0,6	1,1	2,0
Suma	278.577	197.668	137.384	11.149	234.024	33.871				
Media							8,1	14,5	5,6	17,1

(1) El área más allá del ruedo.

FUENTES: Superficie, en López Ontiveros (1974), p. 207; población, en *Nomenclátor de las ciudades, villas, lugares, aldeas y demás entidades de población de España formado por la Dirección General del Instituto Geográfico y Estadístico, 1888 y 1930.*

metro cuadrado⁷⁵. La causa de este fenómeno es el incremento del empleo permanente en la agricultura. En un entorno en el que aumentaban los conflictos de clase, una política paternalista hacia unos pocos trabajadores elegidos fue un mecanismo mediante el que los latifundistas solían probar y controlar el mercado de la mano de obra. Antes de la Guerra Civil se fue haciendo cada vez más común para ellos dividir algunas, o todas sus tierras en pequeñas unidades y asentar trabajadores, tanto como aparceros

⁷⁵ En la medida en que los términos municipales incluyen a veces áreas geográficas muy distintas.

o como simples arrendatarios. En el caso de la aparcería, los terratenientes estaban de hecho subcontratando la organización del trabajo⁷⁶. Cuando se usaban contratos de arrendamiento, los terratenientes esperaban controlar a los trabajadores a través del paternalismo⁷⁷.

CONCLUSIÓN

La complejidad de los mercados de trabajo españoles durante el período de la modernización explica por qué los datos de los censos oficiales son unos indicadores tan pobres de la distribución del empleo por sectores. En las economías con escasez de capital, y donde la mayor parte de los agricultores no cuenta con tierra suficiente para dar empleo a toda su familia, los trabajadores tenían que ser móviles. A finales del siglo XIX, el salario del trabajador eventual en las ciudades como Manchester, Barcelona, Nueva York o Buenos Aires, era ampliamente conocido en muchas comunidades rurales europeas. Las migraciones temporales ayudaban a los trabajadores a acumular suficiente capital para comprar una explotación o, en el caso de los pequeños agricultores, a diversificar riesgos con la obtención de una pequeña cantidad en metálico cada año.

El trabajo reciente de Sánchez Alonso ha ayudado a entender por qué la emigración fue relativamente pequeña en España en este período. Pero la escala y la importancia de las migraciones internas temporales son mucho menos conocidas. Sin embargo, lo que parece evidente es que no fueron suficientes. En Andalucía, una causa esencial de la pobreza eran las escasas oportunidades que los jornaleros sin tierra tenían a finales del siglo XIX. Este caso contrasta notablemente con lo que estaba ocurriendo en los Estados Unidos en una época más temprana, cuando un gran número de familias sin tierra, a veces sin mucho capital, fue construyendo granjas

⁷⁶ Véase especialmente Martínez Alier (1971), capítulo 7.

⁷⁷ «Cada colono solía tener derecho a disponer de una pequeña superficie para sembrar plantas forrajeras con las que completar el alimento de su ganado de labor, a cultivar un pequeño huerto para su autoconsumo, a mantener un número estipulado de ganado doméstico, aspectos todos éstos que ganaban en intensidad si el propietario les ofrecía además viviendas en la finca, e incluso escuelas y capilla, asegurando así el completo asentamiento de los colonos». Naredo y Sumpsi (1984), p. 54, que distinguen entre el uso del paternalismo y el trabajo a destajo con cuadrillas.

y roturando nuevas tierras. Una vez establecidas, muchas familias vendían entonces sus granjas y se trasladaban a otro sitio con el fin de reinvertir sus ganancias en otras granjas mayores⁷⁸. En Argentina, donde los latifundios eran, a menudo, incluso mayores que en España, la tierra se arrendaba a unos colonos que podían plantar cereales durante varios años, a cambio del duro trabajo de poner la tierra en cultivo, antes de entregarla al propietario sembrada con alfalfa para el ganado⁷⁹. En amplias áreas del Mediterráneo, los pequeños agricultores dedicaban cientos de días durante los períodos de mínima demanda de mano de obra, a la plantación de árboles frutales y viñas. Sin acceso a la tierra, los jornaleros tenían pocas oportunidades de realizar actividades similares en Andalucía. Una posibilidad, como en otras áreas del Mediterráneo, era la de que los terratenientes usaran contratos de aparcería y otros contratos favorables con el fin de atraer los colonos para plantar cultivos intensivos en mano de obra como frutales o viñas. Los intentos de adoptar la aparcería en Jerez de la Frontera fracasaron, por las razones que hemos explicado, pero fueron más exitosos con el olivar⁸⁰. La plantación de olivos requería una gran cantidad de mano de obra, y era necesario esperar quince años antes de alcanzar la plena producción. En la provincia de Jaén, por ejemplo, algunos terratenientes arrendaban su tierra a jornaleros con términos atractivos, y después de quince años, les eran devueltos los olivos en plena producción⁸¹. Pero en general, los jornaleros sin tierra en las áreas de latifundio tenían pocas posibilidades de acumular capital por su cuenta de esta manera. De ahí que si los latifundios tenían una rentabilidad privada muy elevada, los costes sociales eran también considerables. La incapacidad, o el escaso interés de los jornaleros para emigrar de forma permanente conllevó la existencia de un gran número de trabajadores sub-empleados que, por motivos naturales, se resistieron a la competencia de la mano de obra temporera, en los pocos momentos en que había empleo.

⁷⁸ Con respecto a la creación de granjas en Estados Unidos, véase especialmente Attack y Passell (1994), pp. 274-279 y Adelman (1994), pp. 40-43.

⁷⁹ Adelman (1994), pp. 70-80. Baumeister (1996), p. 135, asegura que los contratos de aparcería se utilizaban para poner la tierra en cultivo en la Badajoz del primer tercio del siglo xx.

⁸⁰ Véase página 69.

⁸¹ Instituto de Reformas Sociales (1904), n.º 28, p. 21; Carrión (1932), p. 319.

4. Contratos agrarios, riesgo y costes de transacción en el cultivo de secano. El arrendamiento castellano, 1830-1936

La agricultura de la región castellano-leonesa se ha caracterizado, hasta bien entrado el siglo xx, por el predominio de la pequeña explotación familiar conjugado con el arrendamiento como sistema de tenencia dominante. La dureza del contrato de arrendamiento castellano, junto a la dispersión y desigual distribución de la tierra y el absentismo, es uno de los principales factores institucionales que podría explicar la lentitud del cambio agrario en Castilla-León, y que más ha criticado la literatura agraria contemporánea¹.

La crítica más habitual al contrato de arrendamiento castellano subraya su coste social y económico. El argumento sugiere que el establecimiento de un mercado competitivo de la renta de la tierra aprovechando la presión sobre la tierra, habría conllevado la fijación de unas rentas excesivamente elevadas que, no sólo habrían empeorado las condiciones de vida de los campesinos, sino que habrían obstaculizado cualquier posible acumulación de capital de los colonos, un factor ciertamente esencial si se tiene en cuenta que raramente los propietarios invertían en sus propiedades. Pero incluso si los colonos hubiesen contado con capital suficiente pa-

¹ La práctica totalidad de los contemporáneos destacan los defectos de los contratos agrarios: Amigo (1917), Caballero (1864), Cascón (1934), Espejo (1900), vizconde de Eza (1915), González Domingo (1872), Hidalgo Tablada (1864), Madrazo (1916), Senador (1915). Más recientemente, sobre todo Robledo (1984 y 1991), con mucho, el mejor conocedor del arrendamiento castellano en la Edad Contemporánea.

ra invertir, la propia estructura de los contratos, su brevedad (2 a 4 años) y la ausencia de mecanismos que contemplaran la indemnización de las inversiones o mejoras, habrían desincentivado de todas formas las inversiones en capital fijo, como en los casos de los grandes labradores². Finalmente, la costumbre de exigir el pago de la renta en especie habría impedido cambiar de cultivo con facilidad. Estas consecuencias negativas no impidieron, sin embargo, que este tipo de contrato de arrendamiento se mantuviera prácticamente inalterado hasta la década de 1930.

¿Cómo se explica la amplia difusión de un contrato en apariencia tan ineficiente? Para los contemporáneos e historiadores actuales, sus características respondían al deseo de los propietarios por maximizar sus ingresos y minimizar sus riesgos. Se trataría de un contrato impuesto por unos grandes propietarios que habrían aprovechado una fuertemente desigual distribución de la propiedad para forzar a unos campesinos pobres a aceptar tales condiciones³. Este argumento tiene al atractivo de tener en cuenta las críticas contemporáneas al abuso de los terratenientes, la miseria del campesinado y recientes estudios que ponen de relieve la efectiva desigual distribución de la propiedad. Sin embargo, no resuelve algunos problemas importantes. Uno de ellos es cómo hacían los propietarios para cobrar esa renta, sobre todo tras una mala cosecha, dada la pobreza del campesinado y el hecho de que los propietarios, al tratar de maximizar sus ingresos, fijaban la máxima renta posible. En 1868, por ejemplo, los propietarios de Medina de Rioseco se vieron obligados a llegar a acuerdos con los colonos para evitar que abandonaran las tierras después de una mala cosecha, ofreciéndoles incluso además de la condonación de rentas, el trigo para la siguiente cosecha⁴. Por otro lado, existían contratos que permitían incluso ingresos superiores, como una aparcería a medias, por ejemplo, pero que no fueron adoptados, lo que parece indicar que maximizar sus ingresos no era quizás su objetivo⁵. El segundo problema está relacionado con la asunción de que los grandes y ricos propietarios eran adversos al riesgo, una hi-

² Hidalgo Tablada (1864).

³ Robledo (1984).

⁴ Serrano García (1991), p. 97.

⁵ Una comparación entre las rentas obtenidas de fincas arrendadas y en aparcería muestra que las primeras generan una renta inferior del 20-30% respecto a las segundas en los países en desarrollo en la actualidad. En Hayami y Otsuka (1993), pp. 97-98.

pótesis que contradice la teoría microeconómica habitual. Además es poco probable en teoría que los propietarios pudieran maximizar su renta y minimizar el riesgo simultáneamente en un entorno incierto y con información imperfecta, como era el campo castellano en este período. Y si el contrato castellano lo permitía, ¿qué mecanismos aplicaron para que el contrato pudiera ser efectivo?

En este capítulo, se analiza el llamado contrato de arrendamiento castellano en Castilla-León, la región donde estuvo más extendido y las razones que llevaron a ser preferido a otros contratos aparentemente más adecuados para maximizar la producción. En el primer apartado, se compara la actitud ante el riesgo de propietarios y de sus colonos. En el segundo, veremos en qué medida la aversión al riesgo de los propietarios pudo influir en la adopción del típico contrato de arrendamiento castellano y la rigidez de sus cláusulas de aplicación. En el tercer apartado, insistiremos en cambio en el peso de los costes de transacción para explicar el éxito de este tipo de contratos y sus características. Por último en el cuarto apartado, intentamos explicar la gran difusión del subarriendo como otra consecuencia de los altos costes de transacción.

4.1. EL ARRENDAMIENTO CASTELLANO Y LA AVERSIÓN AL RIESGO

La producción agrícola se caracteriza por la incertidumbre ante las variaciones en la producción, principalmente por razones climáticas, y la incertidumbre en relación con el precio de mercado. En teoría, el contrato de arrendamiento, en oposición al de aparcería y al trabajo asalariado, traslada la totalidad de los riesgos o incertidumbres de la producción agrícola en el colono, dado que al pagar una renta fija asume toda la variación posible del producto total. Si esto puede representar una ventaja en años de buena cosecha, y es un incentivo importante para que el colono maximice la producción, el impacto de las malas cosechas en sus ingresos también es importante. Si el colono acepta este tipo de contrato, puede suponerse que no es adverso al riesgo, bien porque cuenta con la posibilidad de almacenar o asegurar su producción a bajo coste, bien porque la oscilación de sus ingresos es realmente baja. En caso contrario, es probable que el colono trate de evitar este tipo de contratos, optando por otros menos arriesgados, tales como la aparcería o el trabajo asalariado⁶.

⁶ Eggertsson (1990), pp. 226-227; Hayami (1993), pp. 12-16.

CUADRO 4.1. VARIABILIDAD DE LA PRODUCCIÓN DE TRIGO EN LAS PROVINCIAS DE CASTILLA-LEÓN (1906-1935)

Provincias	Coefficientes de variación del trigo	% del valor de los cereales respecto al valor total de la producción agraria.
Ávila	20	34
Burgos	22,1	47
León	22,3	46
Palencia	34,4	67
Salamanca	23,1	62
Segovia	14,1	56
Soria	18,2	51
Valladolid	16,2	62
Zamora	25,8	59

FUENTES: Torres Martínez (1944), pp. 120-121; Simpson (1994), pp. 74-75.

Hasta qué punto eran variables los ingresos de los colonos castellanos en el siglo xix no es una pregunta fácil de contestar, al no abundar las contabilidades históricas de pequeñas explotaciones agrarias. Las pocas disponibles hacen referencia a grandes explotaciones, que no se adecuan a la estructura de la típica explotación castellana. Indirectamente sí existe información sobre la variabilidad de algunos productos. Los datos sobre rendimiento del trigo recogidos por Manuel de Torres para el primer tercio del siglo xx en España apuntan a que en Castilla-León, el coeficiente de variación (por provincias) era raramente inferior al 25% anual, de forma muy similar al de otras agriculturas de secano (cuadro 4.1). La variabilidad por comarcas o localidades podía ser incluso superior, sin contar los riesgos específicos de cada explotación. En el cuadro 4.2 aparecen algunos datos correspondientes a fincas de secano en épocas diversas donde se puede observar cómo pueden llegar a superar el 30 y 40% de acuerdo con la calidad del suelo, como es el caso de Castellfollit. En el caso de Castilla-León las oscilaciones de las cosechas, propias de una agricultura de secano se conjugan con las escasas alternativas a la producción de cereal, como puede verse en el cuadro 4.1, que hace de la región la más dependiente de los cereales. Si otras regiones podían presentar mayores variaciones, como algunas provincias andaluzas y del Mediterráneo (con máximos de 40 y 44% para Murcia y Almería, respectivamente), la presencia del cultivo de rega-

dío y una mayor variedad de cultivos podían reducir la dependencia del cereal.

CUADRO 4.2. VARIABILIDAD DE LA PRODUCCIÓN EN ALGUNAS EXPLOTACIONES DE SECANO

Fincas	Años	Tipo de producto	Coefficiente de variación (en %)
Matallana (Valladolid)	1675-1725	Trigo	42,0
	1726-1800	Trigo	34,4
Aranjuez (Madrid)	1768-1795	Trigo	25,3
		Cebada	36,3
Sant Martí (Barcelona)	1846-1865	Cebada	22,2
Guissona (íd.)	1846-1865	Cebada	20,7
Castellfollit (íd.)	1846-1865	Cebada	44,9

FUENTES: Monasterio de Matallana, en Yun Casalilla (1987), cuadro 2, p. 54; Aranjuez, en Anes (1970), pp. 194-195; Sant Martí, Guissona y Castellfollit, en Garrabou (1978), pp. 260-262.

¿Cómo afectaban estas oscilaciones en los ingresos de los campesinos? Una muestra basada en los estudios de Cascón y las respuestas publicadas en la encuesta *Crisis Agrícola y Pecuaria*, vienen a indicar que el ingreso neto de los campesinos oscilaba en torno al 35% de la producción (deducidos un 34% para fertilizantes, semillas y ganado, un 9% en impuestos y un 20% en renta)⁷. Dado que la mayor parte de las deducciones eran fijas, las oscilaciones de la cosecha afectaban más que proporcionalmente los ingresos netos, lo que daría como resultado una variabilidad del ingreso neto del 71% (25%, que representa el coeficiente de variación medio en Castilla / 35%, que representa el ingreso neto del colono). Este coeficiente es probablemente un máximo, dado que no todas las partidas eran totalmente fijas. Las semillas (entre un 20 y un 25% del producto bruto), podían ser adelantadas, como lo eran muy frecuentemente después de una

⁷ En Cascón (1934), pp. 493-519 y *Crisis Agrícola y Pecuaria* (1887), según una media de 8 respuestas.

mala cosecha⁸, lo que reduciría, en el mejor de los casos la variabilidad al 41-45%⁹.

Pero otros factores podían reducir el coeficiente de variación. En una economía cerrada, las fluctuaciones de los precios pueden compensar las variaciones de la producción hasta conseguir un ingreso estable¹⁰. Pero las comunidades rurales castellanas habían dejado de ser economías cerradas mucho antes de comienzos del siglo XIX¹¹, y la progresiva integración de precios a nivel nacional tendió incluso a reducir esa posibilidad hacia finales de siglo¹². Y no está claro que este mecanismo pudiera asegurar riesgos específicos individuales. En efecto el mecanismo supone la existencia de una alta correlación positiva de los rendimientos de cada agricultor con respecto a la media. Sin embargo las oscilaciones climáticas y desastres naturales pueden afectar de forma muy distinta fincas pertenecientes al mismo territorio. Así, estudios recientes muestran que en pequeñas comunidades rurales de la India, un 40% de los campesinos presentaba rendimientos con una correlación negativa respecto a la media, con lo que aumentarían las fluctuaciones de sus ingresos¹³. La variabilidad de los ingresos también puede reducirse eligiendo una cartera de cultivos distintos, y el cultivo de la vid pudo haber jugado este papel diversificador, en la segunda mitad del siglo XIX, principalmente entre los pequeños productores¹⁴. La extensión de la filoxera, desde 1892 habría tenido, en cambio, el efecto opuesto.

Aún suponiendo la importancia de las fluctuaciones de los ingresos de los campesinos castellanos, tanto por razones exógenas como por el tipo de cultivos dominantes, siempre existe la posibilidad de «asegurar» la producción a bajo coste, reduciendo el riesgo. Sin embargo, los datos disponibles muestran que los mercados formales de crédito o de seguro eran incompletos o inexistentes¹⁵. La imperfección del mercado de crédito rural es otra de las características que reflejan bien los informes de finales del si-

⁸ Yun Casalilla (1991), p. 172.

⁹ A cambio de una reducción del ingreso medio, según el tipo de interés vigente.

¹⁰ Newbury (1989), p. 276.

¹¹ Yun Casalilla (1987), p. 50.

¹² Sánchez Albornoz (1975), p. 44; GEHR (1985), p. 336; Barquín (1999).

¹³ Newbury (1989), p. 279.

¹⁴ Robledo (1984), pp. 22-23.

¹⁵ Este aspecto se desarrolla con más detalle en el capítulo 9.

glo xix¹⁶. Si bien el tipo de interés hipotecario oscilaba entre el 6 y el 12% anual en la mayor parte de las regiones del Interior, el acceso de los campesinos fue limitado¹⁷. Lo mismo puede decirse de otro sistema de crédito formal, el sistema de pósitos, destinado a proporcionar préstamos a corto plazo y por debajo del precio de mercado. Tuvo un papel marginal, debido a la acumulación de impagos, a problemas de organización y al hecho de que al prestar principalmente los excedentes locales de grano, no resolvían los riesgos covariantes, sobre todo después de las malas cosechas¹⁸. En cambio la mayor parte de los textos contemporáneos hace alusión a la importancia del crédito informal, y a los créditos interrelacionados, con tipos de interés muy variables, desde los gratuitos hasta el 33% y hasta el 50% anual, pero generalmente a corto o muy corto plazo¹⁹.

Los grandes propietarios con garantías suficientes para solicitar préstamos formales, contaban con la posibilidad de pagar intereses más bajos (5% era el hipotecario habitual a lo largo de casi todo el período). De ahí la paradoja de que pudiendo el propietario absorber de forma más económica la incertidumbre de la actividad agraria, hiciera recaer el riesgo en el colono y a un coste más elevado.

Las grandes fluctuaciones en el producto agrario y los altos tipos de interés coexistieron, sin embargo, con la gran difusión del arrendamiento en Castilla, por encima de cualquier otro tipo de contratos de cesión de la tierra. Según Ricardo Robledo se hallaba extendido en un 60% de la superficie total cultivada en 1865, un 50% en 1900 y un 40% en 1928, si bien se trata de cifras que deben tomarse con gran cautela²⁰. Otros contratos, teóricamente más adaptados a los problemas del riesgo campesino, como la aparcería, no empiezan a difundirse hasta comienzos del siglo xx aunque

¹⁶ Dirección General de los Registros Civiles y de la Propiedad y del Notariado (DGRC) (1906); *Crisis Agrícola y Pecuaria* (1887).

¹⁷ DGRC (1906), pp. 41-49 y 281.

¹⁸ Moral Ruiz (1979), pp. 55-61. En 1863, las reservas de todos los pósitos de España ascendían a un millón de fanegas de trigo, 21.000 de cebada y 111.000 de centeno. Las existencias en paneras de un solo gran propietario aristocrático (una de las 20 primeras fortunas del país) ascendían a 31.000 de trigo, 12.000 de cebada y 6.000 de centeno. Robledo (1985), p. 380. Las reservas de los pósitos pasarían de 7 millones de fanegas de cereales a 2,3 desde finales del siglo xviii a 1863, según Carasa Soto (1983), pp. 276-278.

¹⁹ DGRC (1906), p. 75.

²⁰ Robledo (1984), pp. 80-81.

sólo ocupaba un 1% de la superficie cultivada en 1928²¹. El pequeño arrendamiento era probablemente aún mayor de lo que sugeriría el gran número de grandes explotaciones si tenemos en cuenta que un número variable de grandes explotaciones (dehesas) eran cedidas en forma de pequeñas suertes. La gran flexibilidad de un sistema que alternaba la gran y pequeña explotación en la misma finca, y la informalidad de los contratos no permite, de hecho, cuantificar la evolución y extensión de este fenómeno, aunque parece probable que hasta 1870 predominara el cultivo parcelado de las grandes fincas de labor²². La ausencia de economías de escala en el cultivo de cereal de secano con una tecnología tradicional y los bajos costes de entrada explican la preferencia de los propietarios por el reparto de la fincas, gracias al cual obtenían sustanciales incrementos de la renta, aunque ello dejaba sin resolver el problema del riesgo de los pequeños colonos.

Estos datos son muy significativos, en la medida en que la gran difusión del arrendamiento se produce en un período en el que existía total libertad en la elección de contratos agrarios de acuerdo con una legislación de influencia napoleónica: en 1813 se promulga la Ley de Acotamientos (8 de junio) sobre libertad de contratación (que será restablecida en 1836), y sólo en 1929 se fijan los primeros controles sobre libertad de contratación²³. Más aún, no sólo la legislación dejaba total libertad entre las partes para fijar contratos, sino que ni siquiera exigía su inscripción en registros o documentarlos. De ahí que la mayor parte de los contratos agrarios fueran simplemente verbales o informales. Y aquí reside, al igual que en la mayor parte de los contratos agrarios, una de las claves de la naturaleza del contrato de arrendamiento castellano, y es su «aplicabilidad», es decir, la capacidad de hacer cumplir sus cláusulas, sin el recurso a terceros (el sistema judicial o árbitros), un recurso normalmente más costoso. De hecho, gran parte de los mayores propietarios territoriales fueron capaces de establecer millares de pequeños contratos verbales, sin sufrir, por ejemplo, retrasos en el pago de la renta. Paradójicamente, contratos documentados y registrados, como los foros gallegos, o censos y foros castellanos avalados

²¹ Amigo (1917), p. 81, expone algunos ejemplos. En 1956, se trataba de la región en la que la aparcería tenía menos importancia. García de Oteyza (1952), pp. 49-62.

²² Madrazo (1916), pp. 60-67; Sánchez Marroyo observa también esta reducción en el número de colonos en un pueblo extremeño también a partir de 1870. Si en ese año el mayor arrendatario arrendaba 90 fanegas, en 1901, eran ya 400, si bien algunos de ellos eran simples arriendos colectivos (1993), pp. 253-256.

²³ García Sanz (1985), pp. 60-62; Gil Robles (1984), pp. 199-206.

por sentencias judiciales, dieron muchos más quebraderos de cabeza a los recaudadores de rentas. El problema por tanto es cómo consiguieron los propietarios la percepción de una renta segura, a pesar de la informalidad de los contratos, y cómo lo conjugaron con la búsqueda de la maximización de la renta, que es lo que veremos en el apartado siguiente.

4.2. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO Y LA AVERSIÓN AL RIESGO DE LOS TERRATENIENTES

Los estudios sobre instituciones agrarias castellanas coinciden en los elementos básicos que constituyen el contrato tipo de arrendamiento:

- a) la duración era de 2 a 5 ó 6 años, aunque algunos contratos podían ser más largos, pero casi nunca superior a 9 años;
- b) se aludía explícitamente a que el arriendo se hacía «a riesgo y ventura» del colono (a veces seguido de una relación de daños imprevistos), esto es, que el arrendatario no tendría derecho a exigir condonación o rebaja de la renta en caso de daños fortuitos;
- c) incluía, generalmente, alguna cláusula relativa a las rotaciones o tipos de cultivo permitidos o exigidos, normalmente relacionados con el barbecho, propio de los cultivos de secano;
- d) y, por último, estaba generalizado entre los pequeños colonos la obligación del pago de la renta en especie (normalmente, en trigo o cebada).

Estas cláusulas suelen repetirse en la práctica totalidad de los contratos escritos, algunas veces con variaciones dependiendo del tipo de finca o la naturaleza de los contratantes: las fincas que permitían un aprovechamiento más complejo, tales como dehesas o monte, raramente viñedos, eran también más prolijas en la variedad y condiciones contractuales, con cláusulas relacionadas con la conservación de la masa arbustiva, o con la distribución de los distintos aprovechamientos; por su parte, los arrendamientos colectivos podían añadir alguna cláusula relacionada con las lindes o distribución de las fincas o sus pastos. Al margen de estas diferencias, todos tienen en común la ausencia de cláusulas que establecieran algún mecanismo para el reparto del riesgo agrícola entre colono y propietario²⁴.

²⁴ Robledo (1984), capítulo 3; Moreno (1992), pp. 361-366; Madrazo (1916), pp. 13-63; Caballero (1863), pp. 80-87; Hermida (1988), p. 7-11; Cascón (1934), pp. 352-368 y 480-488.

Entre las razones que parecen explicar este tipo de contratos ha predominado entre los contemporáneos y los historiadores de hoy, la aversión al riesgo de los terratenientes, su preferencia por garantizar la estabilidad de sus ingresos por encima de cualquier otra consideración. De ahí el temor a cualquier riesgo asociado a la innovación, y el deseo explícito de no asumir ninguno de los riesgos naturales. En cambio, la brevedad del contrato se explicaría más bien por el deseo del propietario por captar cualquier incremento del excedente, tanto si éste se establecía por vía de un aumento de precios, como por un aumento de la productividad²⁵. De ahí la paradoja de que el terrateniente, teóricamente menos adverso al riesgo (al ser generalmente más rico y contar con la posibilidad de obtener crédito más barato, tanto por vía hipotecaria como por las garantías que podía ofrecer tal como se ha visto) fuera precisamente el menos dispuesto a compartir las irregularidades de la producción agraria.

Ahora bien, las evidencias empíricas disponibles no concuerdan con estas dos afirmaciones. En primer lugar, los terratenientes, incluso la aristocracia tradicional, no eran necesariamente adversos al riesgo. En segundo lugar los contratos, formalmente corto, coexistían con la práctica de la permanencia del colono durante mucho tiempo en la misma finca. Con respecto a la primera observación los ingresos de los terratenientes estaban lejos de ser tan estables. Sus agentes participaban activamente en el mercado de granos, intentando colocar sus rentas en especie al mejor precio posible, para lo que estaban dispuestos a conservarlas almacenadas largo tiempo, y arriesgándose a perder en estas actividades especulativas como se verá más adelante²⁶. De ahí que los ingresos por administración muestren altas variaciones, una característica que concuerda mejor con sus voluminosos recursos. En el caso de la administración salmantina del marqués de Lozoya, el coeficiente de variación de sus ingresos en metálico no es inferior al 85% entre 1850 y 1886, dado que aplaza en once ocasiones

²⁵ Robledo (1984), pp. 84-92.

²⁶ Las reservas de granos inventariadas son una buena muestra de la importancia de esta actividad. Las existencias del duque de Frías en Robledo (1985), p. 380; el marqués de Alcañices tenía almacenada un 40% de sus rentas en sus graneros, 6 meses después de la mala cosecha de 1856; Archivo Ducal Casa de Albuquerque, legajo 434, «Memoria de los bienes del Marqués de Alcañices de acuerdo con las distintas administraciones».

las ventas al año siguiente²⁷. Su aptitud para asumir tal variabilidad en sus ingresos lleva a pensar que les habría sido factible compartir el riesgo del colono en años de malas cosechas. En segundo lugar, no es seguro que el contrato corto, y en especial la cláusula de desahucio, tuviera como objeto ajustar periódicamente la renta a las fluctuaciones de precios, sobre todo en el caso de los pequeños colonos: el cobro en especie parecía asegurar ampliamente este ajuste, al menos durante largos períodos de tiempo, dado que, a menudo, se observa la coexistencia de contratos cortos y la estabilidad de la renta a largo y muy largo plazo, siempre que no se produjeran cambios o ampliación del área de cultivo²⁸. En el caso de los pequeños colonos, el contrato corto se asociaba a menudo, paradójicamente, a la larga duración de la relación contractual. La renovación «por la tácita» (por tácita reconducción, renovación automática del contrato en el momento de su expiración), incluso su carácter hereditario, se hallaba muy difundido, aunque su carácter informal impida su cuantificación²⁹. El hecho de que presentara características similares a los censos, explica que los propietarios trataran de reafirmar sus derechos de propiedad periódicamente. Dado que las rígidas condiciones de los contratos no estaban destinadas a priori a reducir el riesgo, ni el de los terratenientes, ni el de los colonos, las razones de esta rigidez deben buscarse por otro lado.

4.3. LOS COSTES DE TRANSACCIÓN DEL RENTISMO

En este apartado se verá cómo los costes de transacción explican la existencia de tres características esenciales del contrato: la corta duración

²⁷ Calculado a partir de García Sanz (1991), p. 370. Estas enormes fluctuaciones podrían explicar el interés mostrado por los grandes propietarios por la dispersión de sus propiedades, tal como ya sugirió Herr (1983), pp. 59-79.

²⁸ García Sanz (1991), p. 189 y (1992), p. 368, con un ejemplo de total estabilidad entre 1802 y 1895, con contrato corto. Robledo (1985), p. 392, expone datos similares, para el período de 1866 a 1910, con un incremento de la renta en especie de un 13,7% (100 observaciones en Salamanca, Toro y Burgos).

²⁹ Madrazo (1916), p. 58, para Salamanca; Hermida (1988), pp. 7 y 11, para Segovia y León; Moreno (1992), pp. 309, 312 y 362 y Espejo (1900), pp. 72-77, para Burgos. García Sanz (1992), pp. 354-355, describe los arreglos informales que rodeaban la transmisión hereditaria en una dehesa salmantina. El coto redondo de Torrecitores (de los condes de la Encina) era regulado por el sistema de «benjaminazgo», con el fin de evitar la extrema división de las explotaciones. Moreno (1992), pp. 309-310.

del contrato por un lado; la presencia de la cláusula «a riesgo y ventura» y finalmente el pago de la renta en especie.

Una de las funciones habituales más importantes, si no la esencial, de las grandes administraciones de rentas, como se verá en el capítulo 6, estaba relacionada con el cobro de la renta, la gestión de los atrasos y condonaciones y los préstamos a cuenta. La capacidad para gestionar eficazmente estas funciones dependerá críticamente de los costes necesarios para cobrar cada unidad de renta, y es fácil concluir que estos costes serán tanto más bajos cuanto menor sea la superficie de la administración a controlar, y mayor sea su producto. Podemos asumir así que existían economías de escala en la aplicación del contrato y que el absentismo aumentaba los costes de supervisión. Una parte considerable de estas fincas era propiedad de la vieja nobleza, cuyos patrimonios se hallaban enormemente parcelados o dispersos y gestionados de forma independiente. Todo ello exigía el mantenimiento de un importante aparato administrativo y la contratación de un gran número de agentes territoriales. Pero además cada agente debía controlar un volumen variable de fincas o rentas, a menudo de bajo valor y dispersas en amplias áreas, cuando no eran cultivadas en campos abiertos, como era a menudo el caso en Castilla-León. Como ejemplo, el administrador del marqués de Alcañices en Villace (León), debía gestionar el cobro de la renta de 900 fincas que sumaban 400 hectáreas, dispersas entre 39 pueblos dispersos, a su vez, en un área de unos 6.000 km². Esta extrema dispersión era probablemente excepcional, y otras administraciones del mismo aristócrata presentaban una dispersión menor. La de Redecilla del Camino (Logroño-Burgos), cuyas 577 hectáreas se dividían en 439 fincas distribuidas en 14 pueblos y 1.000 km². También las grandes fincas se hallaban muy dispersas. El agente de la administración de Salamanca supervisaba 210 fincas, que ocupaban un total de 12.000 hectáreas dispersas entre 28 pueblos y 9.000 km² ³⁰.

La documentación administrativa de algunos grandes propietarios absentistas parece mostrar, paradójicamente, un bajo nivel de impagos, a pesar de su evidente limitación en los medios para controlar el pago de las rentas y, por otro, el carácter generalmente informal de las relaciones contractuales con los pequeños colonos. Buena parte de los contratos eran verbales o eran meros contratos privados, a satisfacción del pequeño colo-

³⁰ Carmona (1991), pp. 290-297.

no³¹. La «tácita reconducción» iba ligada, a menudo, a la ausencia de contrato, como puede deducirse de la correspondencia administrativa³². Pero ello no parece haber generado demasiados problemas para su cobro. Las contabilidades de las mismas administraciones del marqués de Alcañices mostraban atrasos medios en sus fincas arrendadas del 16% de la renta anual (en una muestra de 13 administraciones), 6 meses después de la cosecha de 1856³³. El porcentaje es similar al que Bateman consideraba normal los malos años (uno de cada 5) para las mucho mejor organizadas administraciones inglesas de la misma época³⁴. También se impone la norma de no aceptar ninguna rebaja de la renta, tal como se desprende de la correspondencia³⁵. La resistencia a aceptar atrasos por parte de los colonos se explica sobre todo por la dificultad y el coste que entrañaba distinguir el comportamiento oportunista de un colono que solicitaba una reducción de la renta o un atraso. El propietario o su administrador ignoraba si los problemas del campesino se debían a una mala cosecha, o a los propios errores del colono, sobre todo cuando las fincas se hallaban dispersas y los propietarios no intervenían en su explotación³⁶. Resulta mucho menos verosímil pensar que tuviera alguna relación con los presuntos problemas de liquidez de algunos grandes propietarios, dada su costumbre de almacenar granos³⁷. Paradójicamente, la mismas administraciones del marqués de Alcañices tenían muchas más dificultades para cobrar las rentas mejor formalizadas, tales co-

³¹ Madrazo (1917), p. 13; DGRC (1906), p. 27.

³² El papel de la administración central era recordar la obligación de hacer contratos: «[...] el tamaño de la explotación no es un impedimento», Archivo Ducal Casa de Albuquerque, legajo 434, «Memoria de la Administración de Huelma», fols. 12-13.

³³ Carmona (2001), cuadro 8.1.

³⁴ Offer (1991), p. 6. Son también similares a las que ofrecen las contabilidades irlandesas en el mismo período, Vaughan (1994), pp. 113-116.

³⁵ Algo que también muestra la política del marqués de Lozoya en su dehesa de Miguel Muñoz entre 1802 y 1885: sólo en 4 ocasiones se aceptaron rebajas de la renta, y por intervención pública. García Sanz (1992), p. 367.

³⁶ Tampoco hay que desdeñar la escasa fiabilidad de los vecinos (sobre todo con respecto a un propietario absentista y forastero), como observa Galassi y Cohen (1994), p. 595. Se producen economías de escala en la supervisión cuando el propietario interviene de forma más activa en la explotación (a través de la aparcería, por ejemplo).

³⁷ Las contabilidades del marqués de Alcañices ofrecen numerosos ejemplos de cómo los ingresos de las administraciones tardan en ser enviados a la caja central, incluso en los peores momentos de los años 80.

mo censos enfitéuticos, o foros, con débitos y atrasos que oscilaban, el mismo año de 1856, entre una y ocho veces la renta anual³⁸.

Pero incluso si la norma era no aceptar ningún atraso, ¿cómo lograban los absentistas hacerla cumplir efectivamente? ¿Cómo aseguraban el pago de la renta? Teóricamente, las condiciones formales estipulaban que el pago de la renta estaba garantizado por la aportación de una fianza o hipoteca, tal como señalan los propios contratos. Si el labrador era a su vez propietario solía hipotecar alguna finca de su propiedad, dejar alguna fianza o, en el peor de los casos, aportar un fiador³⁹. Sin embargo, la mayor parte de los pequeños propietarios eran incapaces de reunir la suma requerida y era usual que sus fincas no estuvieran siquiera registradas, encareciendo la utilización de sistemas formales para el cumplimiento del contrato. Una buena medida del riesgo de impago de la renta son los elevados intereses pagados por los colonos por sus pequeños préstamos no hipotecarios. El mecanismo esencial que explica el bajo nivel de impagos es precisamente la brevedad del contrato y el recurso al desahucio⁴⁰. Aunque los contratos incluían numerosas cláusulas que, al menos teóricamente, podían llevar al desahucio, éste era bastante raro, y solía producirse únicamente al venderse la finca⁴¹.

Dado que los procedimientos formales eran costosos o difíciles de aplicar, era siempre posible endogeneizar su cumplimiento dentro de la propia estructura del contrato. De hecho, entre las recompensas y castigos que puede ofrecer un propietario a su colono está la posibilidad de acabar el

³⁸ Ídem, las administraciones de Grajal y Fuensaldaña en Castilla; en el informe del administrador de Santiago (que gestionaba esencialmente la renta de 239 foros), alude a que los pleitos y litigios se llevaban la mayoría de las rentas obtenidas, por otro lado siempre inferiores a lo teóricamente posible, dadas las dificultades de algunos colonos y los incobrables. Pero ni siquiera los pleitos solucionaban los problemas: la existencia de numerosos subforeros impedía la venta judicial inmediata de la renta ya que se hallaban con rentas producto del subaforamiento, que los tribunales, se lamentaba el administrador, nunca dejaban de tener en cuenta: de ahí la imposibilidad de embargos o la ruina de las subastas. Carmona (2001), capítulo 8.

³⁹ Espejo (1900), pp. 246-277, 328-345; Madrazo (1917), pp. 24-28.

⁴⁰ El mecanismo parece similar al que adoptaban los terratenientes irlandeses en el siglo XIX. Vaughan (1994), p. 107.

⁴¹ Madrazo (1917), p. 54. La correspondencia de algunas administraciones de la Casa de Alcañices no ofrece más que un par de ejemplos de desahucios, ambos en Andalucía. Parecen más frecuentes los juicios contra administradores.

contrato. Pero para que esta amenaza fuera creíble sólo cabía la posibilidad de que éste fuera de corta duración, y el colono debía ser fácilmente sustituible, como lo sería en períodos de alta demanda de tierra. El problema de la calidad del colono no parece haber preocupado excesivamente a los propietarios, mientras la escasez de tierra cultivable aumentaba el castigo en caso de desahucio. La combinación de la cláusula de desahucio, contrato corto, transmisión hereditaria y alta presión sobre la tierra era un sistema eficiente y barato para evitar impagos o atrasos en la renta cuando el propietario era incapaz de supervisarlos.

En principio, la eficiencia de este mecanismo era mayor en períodos de alta demanda de tierra, como en el período 1840-1880, pero un rasgo decisivo es la escasa movilidad de los colonos y el carácter hereditario de gran parte de los arrendamientos, lo que incrementaba, en consecuencia, la precariedad de los excluidos, y el castigo en caso de incumplimiento del contrato⁴². Si la eficacia del sistema residía en la larga duración de las relaciones, parece dudoso que se empleara muy a menudo la subasta como mecanismo habitual para la elección de colonos y el ajuste de la renta. Excepcionalmente podía servir para averiguar el precio de mercado de una finca, pero esto no quiere decir que se cediera siempre al mayor postor⁴³. Desde el momento en que era posible la utilización de mecanismos formales, como en el caso de los grandes colonos, con ganado o tierra potencialmente embargable, las relaciones de larga duración dejaban de ser indispensables⁴⁴.

⁴² Tal como sugiere Ruth Behar en un contexto parecido, el de la explotación de los bienes comunales, en la medida en que la consolidación de la explotación de una suerte en una familia, implicaba su sustracción del patrimonio común de las futuras generaciones. Behar (1986), pp. 238-240. Pero tampoco se puede descartar que estos arrendamientos implicaran rentas inferiores a las de mercado, de forma que el colono obtuviera alguna compensación por conservar la finca heredada. A favor de esta hipótesis están los testimonios de los contemporáneos que parecen coincidir en relacionar la existencia de fincas con rentas por debajo de su valor de mercado con los grandes propietarios absentistas, aunque suelen atribuirlo más al descuido o actitudes paternalistas que a motivos económicos (Madrazo, 1916, p. 22). Es dudoso, sin embargo, que la diferencia fuera muy grande cuando los terratenientes estaban en condiciones de vender las fincas en un contexto de alta demanda de tierra.

⁴³ La subasta, sin embargo, era habitual para los aprovechamientos secundarios de las grandes fincas, tales como la tala de madera, el aprovechamiento de la bellota para la cría de cerdo, la caza, etc.

⁴⁴ Madrazo (1987), pp. 252-259; Espejo (1900), pp. 250, 303, 328-345.

La llamada cláusula «a riesgo y ventura», que establece que la totalidad de los riesgos de la explotación recayera en el colono, es otra cláusula que también respondía más a problemas contractuales que a garantizar la estabilidad de los ingresos del propietario. La posibilidad de compartir el riesgo del colono implica cierta capacidad de supervisión con el fin de evitar los típicos problemas de agencia, y ello requiere el mismo o incluso mayor control que el que exige el cumplimiento del pago de la renta⁴⁵. En este caso, la recogida de información por parte de los vecinos, un mecanismo típico en las pequeñas comunidades locales era menos factible, más aún cuando todos cultivaban las tierras del mismo propietario y podían optar por el mismo descuento. En caso de aceptar una reducción de la renta, y suponiendo que el propietario deseara mantener el nivel medio de renta pactado, tendría interés en imponer un incremento de renta compensatorio, un año de buenas cosechas, un sistema complejo que ofrece las mismas ventajas e inconvenientes que el contrato de aparcería, esto es, un sustancial incremento de los costes de transacción⁴⁶.

Esta explicación de la rigidez del contrato castellano podría ser aplicada a la ausencia de contratos de aparcería, en la medida en que a los problemas de supervisión debía añadirse el problema de los incentivos en el caso de la aparcería. De aquí que el coste de hacer cumplir el contrato fuera aún superior al contrato de arrendamiento⁴⁷. El viñedo y, en menor medida, el cultivo de remolacha fueron excepciones que permitieron la difusión de este tipo de contratos⁴⁸. El viñedo es un cultivo muy sensible a la calidad de ciertas operaciones, tales como el abonado, la poda o arado y por ello exige una supervisión más estrecha⁴⁹. Por tanto no es sorprendente

⁴⁵ Hayami y Otsuka (1993), p. 12. Véase también el capítulo siguiente sobre la *rabassa morta*.

⁴⁶ Rafael Mata describe un sistema de arrendamiento «a esterilidad» practicado en la Campiña de Córdoba y algunas zonas de Jaén entre los siglos xvi y xviii, que delimitaba estrictamente las condiciones por las que se admitía una reducción de la renta. La eficacia del contrato dependía de la capacidad del propietario para controlar de forma efectiva el volumen de la cosecha, aumentando de forma considerable los costes de supervisión, lo que podría explicar que los grandes terratenientes no admitieran este tipo de cláusulas en las propiedades que poseyeran en la región. Mata Olmo (1987), pp. 252-259.

⁴⁷ Stiglitz (1974), pp. 219-256; Hayami y Otsuka (1993), p. 4; Eggertsson (1990), pp. 223-231.

⁴⁸ Espejo (1900), pp. 246-274 y 303.

⁴⁹ Galassi y Cohen (1994), pp. 596-597.

que los absentistas no adoptaran este tipo de contrato y que la mayor parte de las viñas fueran cultivadas directamente por sus propietarios o fueran sujetos a contratos de muy larga duración, asimilables a censos. No obstante, la existencia de este contrato para ciertos cultivos, descarta la posibilidad de que su escasa difusión se debiera a alguna restricción tecnológica en la introducción de nuevas formas contractuales. En 1917, Madrazo hacía referencia al fracaso del «contrato de administración», un tipo de aparcería propio de la provincia de Salamanca por la falta de supervisión adecuada⁵⁰.

Sin embargo, una manera informal de compartir el riesgo del colono es a través de la condonación de la renta los años de mala cosecha, apoyándose en la buena reputación del colono, y siempre que la relación contractual fuera de larga duración⁵¹. En la medida en que a través de este sistema era posible compensar las buenas y las malas cosechas, se trataría de una convención informal para compartir riesgo, tal como Eric Jones ha sugerido⁵². Aunque el carácter discrecional de las condonaciones (ahí precisamente residía su eficacia) aumentaba el poder de negociación del terrateniente (o de su representante) sobre los campesinos. Aun así, no todos los propietarios estaban dispuestos a aceptar atrasos y deudas, en relación con su mayor o menor participación en la producción agraria, y la existencia de economías de escala en la supervisión de los colonos con problemas, dado que, mal gestionada, la condonación no tiene ningún resultado positivo. Si un gran terrateniente absentista como el marqués de Alcañices no toleraba los atrasos en sus grandes estados dispersos, un gran terrateniente local, como el conde de San Juan, adoptaba una política completamente opuesta en sus fincas murcianas, al ofrecer incluso adelantos a la cosecha, si bien su implicación en el cultivo de sus fincas también era mucho más importante, permitiéndole captar con más facilidad el impacto de las rebajas en el ingreso de los colonos⁵³. Desde este punto de vista, los

⁵⁰ Madrazo (1917), p. 68. Amigo (1917), describe ejemplos de las dificultades en la introducción de la aparcería para el cereal.

⁵¹ Hayami y Otsuka (1993), pp. 76-77.

⁵² Jones (1981), pp. 66-86.

⁵³ Lo que no le impedía adoptar una estrategia maximizadora, dado que el coste de capital para el conde era inferior al que podían obtener sus colonos en el mercado de crédito local. Pérez Picazo (1991), pp. 75-76. Cabe suponer que la diferencia entre uno y otro tipo de interés era percibida por el conde en forma de renta. En la medida en que los marqueses de Alcañices tenían menos oportu-

terratenientes locales habrían disfrutado de gran ventaja en el control de atrasos, utilizando la estructura comunitaria, los lazos personales e incluso los lazos familiares como garantía de pago de la renta a largo plazo. Por tanto, en la medida en que el propietario estuviera dispuesto a realizar condonaciones, un mecanismo informal que no aparece reflejado en el contrato, el contrato de arrendamiento castellano combinado con una relación de larga duración podía llegar a ser un buen sistema para reducir el riesgo en caso de mala cosecha. Ahora bien, mientras los sistemas de cumplimiento fueran informales y dependieran de las estructuras comunitarias, los propietarios locales contaban con ciertas ventajas con respecto a los absentistas.

Finalmente, otra de las cláusulas polémicas que acentuaba el carácter tradicional y retrógrado del contrato castellano era la pervivencia del pago de la renta en especie, incluso hasta bien entrado el siglo xx⁵⁴. Lejos de ser un mero residuo marginal, esa costumbre se hallaba bastante bien arraigada en toda España, especialmente entre los pequeños colonos de las regiones cerealistas, aunque también puede observarse en áreas de regadío y hasta cerca de los núcleos urbanos⁵⁵. A diferencia de la aparcería, la renta no se expresa como un porcentaje de la cosecha total, sino como una cantidad fija de un producto de fácil comercialización y almacenamiento como el trigo o la cebada. Conviene señalar que se trataba en realidad, de una renta mixta, dado que los impuestos sobre la tierra eran pagados normalmente por los colonos. El hecho de que los grandes propietarios rentistas dispusieran de graneros (paneras) en sus propiedades y participaran activamente en la especulación de granos, con sustanciosos beneficios, parece una explicación natural de su interés por la pervivencia de tal costumbre. Muy a menudo se ha puesto de relieve el cuidado con que los terratenientes controlaban la comercialización de sus rentas a través de sus

nidades de ajustar sus rentas y en captar las ventajas del acuerdo, su interés en cooperar con el colono era también menor. Las ventajas de este tipo de contrato para el propietario, en Bardhan (1989) y Hayami y Otsuka (1993), pp. 70-84.

⁵⁴ En Reyes Monterreal (1950) se trata el problema derivado de la Ley de 23 de julio de 1943 que permitía al colono convertirla en metálico a precio de tasa.

⁵⁵ Robledo ofrece cifras del 80% de los pequeños arrendamientos e incluso del 35% para los grandes en el período 1830-1945, aunque serían probablemente superiores en las épocas iniciales (Robledo, 1985, p. 373); así, para Burgos, el 93% de los pequeños entre 1866 y 1893 (ibídem, p. 378).

administradores⁵⁶. Aún más, se trataba generalmente de una de las funciones más importantes de los agentes, si utilizamos como indicador el espacio que ocupa en su correspondencia el estado de las cosechas y la evolución de los cursos de los precios de los cereales⁵⁷.

De forma implícita se sugiere que los campesinos podían haber percibido estos beneficios, de no haber sido por las características del contrato de arrendamiento típico de la región. Esto último resulta, teóricamente al menos, bastante dudoso, dado que el terrateniente siempre contaba con la oportunidad de elevar la renta hasta hacerse con la totalidad de los beneficios. Pero ¿qué beneficios obtenían los propietarios con la comercialización de sus rentas, y hasta qué punto eran tan elevados? Contamos con ejemplos de ventas extraordinarias y el cuidado con que se realizaban, pero de ningún cálculo sobre sus beneficios potenciales. En teoría éstos equivaldrían a la diferencia entre el precio que obtenía la mayoría de los campesinos en los meses inmediatamente posteriores a la cosecha (cuando los precios eran más bajos, también llamados «meses menores»), y los que obtenían los que estaban dispuestos a esperar mejores precios, generalmente en primavera, cuando las reservas alimenticias de los campesinos eran insuficientes para llegar a la siguiente cosecha, o cuando necesitaban adquirir el trigo para la siembra (también llamados «meses mayores»)⁵⁸. Al margen de estos ciclos estacionales, que reflejan los altos costes de transporte, hay que añadir los que se derivaban de las malas cosechas y que generaban las fluctuaciones más violentas. Aunque se disponga de series de precios de venta de la renta de algunas grandes administraciones aristocráticas, no está siempre disponible el resto de los precios, en especial los posteriores a la cosecha, lo cual no permite calcular los beneficios potenciales de la comercialización. Una forma indirecta de calcularlos es cuantificando la diferencia entre precios mayores y menores de un cereal en un mercado provincial, para los que sí se dispone de información fiable⁵⁹. Ello no excluye que los propietarios no fueran capaces de buscar mejores compradores, o esperar mejores ofertas, pero en todo caso, se trataría de oportunidades con altos costes de información, y mucho más

⁵⁶ Robledo (1984), p. 91, (1987), pp. 105-124; Carmona (1995), p. 86; García Sanz (1992), pp. 365-371.

⁵⁷ Carmona (1995), pp. 83-85.

⁵⁸ Anes (1970), p. 367 y ss.; Yun Casalilla (1991), p. 172.

⁵⁹ Sánchez Alborno (1975), pp. 87, 100, 101, 108 y 110; Barquín (1999).

arriesgadas, lo que no garantizaba necesariamente beneficios más elevados. Los mercados provinciales castellanos de León, Salamanca, Segovia, Valladolid y Zamora, entre 1857 y 1890, muestran diferencias medias entre los meses mayores (febrero a junio) y menores (agosto y septiembre) poco significativas: entre un 5% en Valladolid y 5,8% en León. Si nos limitamos a comparar con los meses de mayo y junio, la diferencia asciende al 6,5% de media⁶⁰. De hecho, si bien es verdad que algunos años ofrecen grandes oportunidades, con alzas del 30%, otros se saldaban con pérdidas: el mercado de Salamanca brindó en cuatro ocasiones alzas superiores al 20%, en siete ocasiones alzas superiores al 10%, en trece ocasiones ligeras subidas por debajo del 10% y pérdidas en otras nueve ocasiones. Así, la correspondencia del marqués de Alcañices con su administrador de Cuéllar (Segovia) da cuenta, en numerosas ocasiones, de los apuros de este último cuando, apostando por una futura mala cosecha, se veía obligado a vender con grandes pérdidas al año siguiente⁶¹.

La conservación del grano en buenas condiciones durante más de dos años planteaba problemas técnicos que las viejas paneras no resolvían, tal como se deduce de las frecuentes advertencias por parte de los administradores sobre la necesidad de vender con rapidez el grano más antiguo, lo que, en principio, restringía técnicamente las posibilidades de especulación⁶². Aún así, un ajuste que tuviera en cuenta la facultad de aplazar la venta un solo año, incrementaba los beneficios brutos a un mínimo del 8,5% y un máximo del 9,8% (con una media del 9, 1%), utilizando los precios anteriores⁶³. Los mercados locales permitirían probablemente añadir ciertas rentas de situación, sobre todo en las áreas peor comunicadas, aunque serían probablemente cada vez menos frecuentes a medida que transcurriera el siglo.

⁶⁰ Que contrasta con los que hallan McCloskey y Nash para la Inglaterra medieval, con diferencias del 30%. McCloskey y Nash (1984), p. 186.

⁶¹ Carmona (1995), p. 87.

⁶² Robledo (1984), p. 91.

⁶³ Dado que es posible saber el estado de la futura cosecha desde comienzos de año, se han sustituido los precios de los meses mayores del año correspondiente por el año siguiente en los casos en que estaban previstas buenas cosechas (generalmente se anticipaban con bajadas de precios ya desde el mismo mes de enero). En los mercados estudiados, este fenómeno ocurre en siete ocasiones.

Pero a estas cifras hay que descontar el coste de almacenamiento y el coste de oportunidad del capital inmovilizado de forma que en sus mejores momentos, los beneficios netos habrían superado con poco el 5%, y menos de la mitad 20 años más tarde⁶⁴. Si suponemos que la renta absorbía entre el 20 y el 30% de la cosecha, habrían supuesto entre un mínimo del 0,4% y un máximo del 1,5% de la misma, lejos de los beneficios extraordinarios que se les ha supuesto⁶⁵. Éste no es un problema exclusivamente castellano, como muestra un reciente trabajo de Gunnar Persson, que también destaca que contrariamente a lo que se pensaba, los fallos en el mercado de cereales que caracterizan la mayor parte de las regiones europeas durante la Edad Moderna, no se debía tanto al acaparamiento (para la especulación) como a los escasos beneficios de la especulación⁶⁶. Esto podría explicar por qué los propietarios estaban dispuestos a dejar la comercialización en manos de los grandes arrendatarios y que no actuaran como intermediarios, comprando y almacenando granos, y compitiendo con los comerciantes de granos. Además, lejos de garantizar la estabilidad de las rentas, esta práctica incrementaba de forma notable las variaciones del ingreso del propietario, como ya señalamos en el apartado 4.2.

La importancia de los recursos necesarios para obtener estos beneficios excluía a los pequeños colonos de estas operaciones, dado que su coste de oportunidad medido por el tipo de interés al que podía tener acceso era probablemente aún más elevado. Por ello era raro que los campesinos se acogieran a la posibilidad del pago en metálico, en la medida en que la conversión se habría fijado, como mínimo, de acuerdo con el precio

⁶⁴ Carmona (1997), cuadro 3. Estimando el coste de almacenamiento de un 0,8% (el valor de las paneras de la Casa de Alcañices en 20 administraciones en relación con el patrimonio total) y un tipo de interés del 6% anual, el que se aplica a los grandes propietarios a mediados del siglo XIX.

⁶⁵ Y no hemos descontado las pérdidas debidas a la mala conservación. Las contabilidades utilizadas no mencionan este problema, aunque sin llegar a perderse del todo, la mala conservación puede afectar la calidad de los granos y su precio. Las dificultades técnicas de conservación del trigo en los pósitos municipales en el siglo XVIII, según Castro (1987), pp. 47-50, se podrían aplicar a los almacenes privados, cuya construcción es, a menudo, de este período. No hay cuantificación de pérdidas. La cifra que utiliza McCloskey y Nash (1984), p. 182, sacadas de los países en desarrollo, un «mínimo» del 10% anual de lo almacenado, puede parecer muy elevada. Si la aceptamos, las pérdidas superan los beneficios de la comercialización.

⁶⁶ Persson (1999), pp. 70-71.

medio anual (el que maximizaba los ingresos del propietario a través de sus operaciones comerciales) y no con los inmediatamente posteriores a la cosecha (el que maximizaba los ingresos del campesino). En este sentido, el pago en metálico habría reducido los ingresos de los propietarios sin mejorar necesariamente los de los campesinos sujetos a la imperfección del mercado de crédito y las fluctuaciones de precios. La diferencia habría pasado presumiblemente a manos de los tratantes de granos y harineros. Esto explica que solamente los grandes arrendatarios (labradores o ganaderos) aceptaran pagar en metálico⁶⁷.

Por consiguiente, el arrendamiento corto era más un instrumento para garantizar la maximización y el pago de la renta que un recurso para asegurar la estabilidad de los ingresos del terrateniente, y en la medida en que este último pudiera supervisar las actividades de sus colonos a bajo coste, el sistema de condonaciones ofrecía la oportunidad de reducir el riesgo de los colonos. Otros propietarios no contaban con estas posibilidades, tal como muestra la limitada presencia de condonaciones y adelantos por parte de los mayores propietarios terratenientes absentistas. En estos casos, la variabilidad de los ingresos de los colonos debía ser extremadamente elevada, tal como hemos visto más arriba. Las contabilidades de los grandes terratenientes muestran, sin embargo, que fueron capaces de pagar puntualmente sus rentas durante una buena parte del siglo XIX, al menos hasta la Gran Depresión, y que los únicos graves problemas de pagos estaban más relacionados con conflictos relacionados con la legitimidad de la propiedad que a motivos económicos.

Entonces, ¿cómo lograban los colonos reducir el riesgo? Por el lado de la producción, el cultivador de secano no contaba con las mismas oportunidades de diversificación que el cultivador de regadío o de las regiones más húmedas del país. La única excepción es la vid que fue intensamente cultivada en las fincas de propiedad de los colonos aprovechando la fuerte demanda de la segunda mitad del siglo XIX, antes de la difusión de la filoxera, y desempeñó seguramente un papel importante como mecanismo compensador como ya ha sugerido Ricardo Robledo⁶⁸. La mayor parte de los colonos contaba igualmente con activos heredados o acumulados, ge-

⁶⁷ Robledo (1984), pp. 182-183.

⁶⁸ *Ibíd.*, pp. 22-24.

neralmente en forma de tierra, otro tipo de recurso contra el riesgo, aunque el impacto variara según las localidades⁶⁹. Aunque el cultivo directo no era necesariamente más eficiente (a excepción del viñedo), el propietario contaba, en caso necesario, con la posibilidad de elegir entre reducir sus ingresos como propietario o como trabajador, y en la medida en que el requerimiento de capital era bajo y no se hubiera endeudado para la compra de la tierra, el mecanismo era factible. Cabe dudar por tanto que el sistema hubiera perdurado con unos colonos sin propiedades.

Por último, la pervivencia en Castilla-León de instituciones colectivas destinadas a reducir el riesgo, tales como los campos abiertos, el reparto por sorteo de suertes cuando se trataba de arriendos colectivos de grandes fincas cercadas, y la importante presión ejercida para la conservación de los bienes comunales, también podría ligarse a la ausencia de sistemas alternativos para reducir el riesgo⁷⁰. Incluso si las razones aducidas para la distribución de la tierra en diferentes suertes eran que se trataba de un sistema económico para distribuir por igual diferentes calidades de suelo entre los colonos (en el caso de los arrendamientos colectivos o cuando se trataba de repartir tierras comunales), de hecho, las tierras de calidades diferentes también ofrecen diferentes coeficientes de variación, y en este caso la fragmentación habría servido para reducir el riesgo de cada uno de los colonos⁷¹. Pero, en realidad, el coste de oportunidad de mantener este tipo de organización del suelo era inferior a la Europa del norte (o el norte de España), dadas las escasas alternativas al cultivo extensivo de cereales y una mecanización tardía. De hecho, muy a menudo las grandes explotaciones cercadas eran explotadas siguiendo los métodos y regulaciones de los campos abiertos⁷². La presencia de bienes comunales también habría

⁶⁹ Cascón calcula que para comienzos del siglo xx una explotación modelo se compone de 30 hectáreas, de las que un tercio son de propiedad y dos tercios arrendadas. Cascón (1934), pp. 492-493.

⁷⁰ Costa (1915); Herr (1983), pp. 61-62; Behar (1986), caps. 10 y 12, muestra la vigencia y racionalidad de las instituciones colectivas en pueblos de montaña leoneses hasta después de la Guerra Civil. La desamortización de los bienes municipales (de 1856), no afectó tanto a los municipios de Castilla y León, dado que de éstos se vendió un 12,7%, afectando únicamente al 12% de los pueblos, por lo que el 17% de la superficie seguía más o menos controlado por las autoridades municipales. Sanz Fernández (1985), pp. 212-213.

⁷¹ Madrazo Torres (1916), pp. 45-47.

⁷² *Ibidem*, pp. 60-67.

colaborado a reducir el riesgo de los campesinos con menos recursos, aunque su desamortización (a partir de 1855) y la presión demográfica iría reduciendo su efectividad como recurso extraordinario.

4.4. COSTES DE TRANSACCIÓN Y SUBARRIENDO

Estos mecanismos parecen haber sido suficientes si tenemos en cuenta que los grandes propietarios absentistas mantuvieron el pequeño colonato en Castilla al menos hasta el último cuarto del siglo xix. A partir de entonces se detecta la tendencia opuesta, esto es, a la rápida desaparición de la relación directa de los terratenientes absentistas con el campesinado. De una parte, se produjo una tendencia a la concentración (o «acaparamiento») de los arrendamientos en manos de unos pocos colonos⁷³. Por otra parte, muchos grandes propietarios se deshicieron de sus pequeñas fincas de secano en campo abierto, hasta el punto de que la mayor parte de los campos abiertos de algunas áreas, como Salamanca, estaba en manos de los campesinos⁷⁴.

La Gran Depresión explica una parte de este proceso. La caída de precios de los cereales repercutió en una disminución de la renta a lo largo de la década de los 80, probablemente en torno al 20%, aunque variara según las localidades, y puso a prueba la capacidad de los grandes administradores para gestionar, con habilidad, los atrasos, resistencias y negociar los ajustes de la renta⁷⁵. Numerosos arrendatarios abandonaban simplemente las tierras sin pagar la renta y en otros casos aumentaron los atrasos. Hay que apuntar la resistencia de los propietarios a reducir la renta, sobre todo las de las fincas que se hallaban fuera del mercado⁷⁶ y ello explicaría que algunos colonos prefirieran abandonar los contratos consuetudinarios por sistemas más flexibles con el fin de ajustar sus rentas a

⁷³ *Ibidem*, pp. 58-60; Cascón (1934), p. 570; Robledo (1984), p. 144; también el fenómeno se conoce en Extremadura, Sánchez Marroyo (1993), pp. 253-256.

⁷⁴ Cabo Alonso (1955), p. 93; Herr (1983), p. 76. El marqués de Alcañices enajena la totalidad de sus pequeñas fincas entre 1885 y 1900 aproximadamente.

⁷⁵ Robledo (1984), p. 157 y pp. 170-171; Carmona (1991), p. 376; Garrabou (1985), pp. 527-530.

⁷⁶ Robledo (1984), p. 162.

la baja⁷⁷. Muchas fuentes del momento aluden a las dificultades de los propietarios para arrendar sus tierras⁷⁸. De alguna forma los bajos costes de entrada y por tanto los bajos activos específicos del pequeño colono, reducían su coste de oportunidad para abandonar las fincas (y emigrar, por ejemplo), estimulaban una mayor movilidad y aceleraba la depresión de la renta⁷⁹. Una de las consecuencias fue el aumento de la explotación directa y la explotación ganadera extensiva de muchas grandes fincas de secano.

Ahora bien, la depresión de precios duró menos de una década, el tiempo que surtiera efecto el arancel proteccionista, y tanto la superficie cultivada como la renta experimentaron una nueva fase alcista, aunque ello no significó la vuelta al modelo tradicional⁸⁰. Algunos contemporáneos sugirieron que la concentración de arriendos se debía al deseo de los terratenientes absentistas por reducir los costes de administración⁸¹. Sin embargo, no suelen tener en cuenta que los mismos no sólo conservaron, sino que, en algunos casos, incrementaron el número de colonos en zonas de regadío⁸². Por otra parte, el aumento de la concentración no puede relacionarse con cambios en las técnicas de cultivo y la existencia de economías de escala en la producción de cereal de secano, dado que buena parte de estas fincas fueron cedidas a través de subarriendo a los mismos colonos que las cultivaban antes directamente⁸³.

La insolvencia del colono para afrontar la inflexibilidad del contrato tradicional cuando no contaba con la participación del propietario explica mejor el cambio de estrategia. Tres tipos de factores pueden explicar este

⁷⁷ Espejo (1900), p. 276.

⁷⁸ Garrabou (1985), pp. 527-534.

⁷⁹ En contraste, por ejemplo, con lo que ocurría en Inglaterra por las mismas fechas, debido a la importancia de los activos específicos invertidos por los colonos ya establecidos, y que permitió a los propietarios limitar la caída de la renta. Offer (1991), pp. 11-12.

⁸⁰ Un 15% los precios del trigo entre 1885-1895 y 1895-1906, y un 25%, la superficie de cereales entre 1897 y 1902, según Grupo de Estudios de Historia Rural (1985), pp. 333 y 353-354. En cuanto a la renta, parece haber experimentado alzas del 30 al 50% en el mismo período. Robledo (1985), pp. 156 y 1958.

⁸¹ Cascón (1934), p. 570; Madrazo Torres (1916), p. 15.

⁸² Pérez Picazo (1992), pp. 59-60. El mismo Alcañices en Cadreíta incrementó el número de colonos de 89 a 96 de 1866 a 1910.

⁸³ Instituto de Reformas Sociales (1921).

problema. Por una parte, la dificultad para reconstruir las bases sobre las que descansaba el sistema de la *tácita reconducción*, esto es, la confianza y relaciones de larga duración, después de su ruptura. Un segundo factor es el hecho de que los colonos más solventes fueran también los que accedían a la propiedad, aprovechando la oleada de ventas del período de depresión, aumentando el riesgo del conjunto de los pequeños colonos restantes, peor dotados de capital y por tanto menos solventes. Un tercer tipo de factores está relacionado con un entorno que aumentó el riesgo para el pequeño colono: la desaparición de la vid debido a la extensión de la filoxera, por un lado, la venta o parcelación de propiedades comunales eliminó las posibilidades de obtener recursos complementarios. Pero, sobre todo, la mayor estabilidad de los precios de los cereales (a pesar de los aranceles, se importaban cereales cuando lo permitían los altos precios internos tras una mala cosecha) ya no permitía compensar una caída de la producción local con mayores precios, lo que aumentó la fluctuación de los ingresos. El mayor riesgo incrementó de hecho los costes de entrada en el mercado arrendatario para los colonos con menos recursos, dada la ausencia de garantías para el pago de la renta. Un indicador significativo es la importancia creciente de la reputación a la hora de elegir los colonos como puede deducirse de la literatura contemporánea. Espejo hace referencia a este problema en las provincias de Burgos y Soria, haciendo hincapié en el papel de la honradez, el buen nombre, la opinión pública, o, en su caso, la exigencia de una fianza, la mancomunidad de los colonos o la de un fiador a la hora de formalizar un contrato⁸⁴. En otros casos es el número de animales de tiro o la extensión de las propiedades personales la base de la reputación para alquilar tierras⁸⁵.

La preferencia por el gran colono solvente, o con reputación, frente a los arriendos colectivos o mancomunados de pequeños colonos, en el caso de las dehesas, es por ello un fenómeno propio de este período⁸⁶. La concentración de los arriendos no llevó, sin embargo, a un cambio importante del sistema de explotación. La ausencia de economías de escala en la producción de cereales y la oferta elástica de mano de obra explican la preferencia por el mantenimiento de la pequeña explotación a través del

⁸⁴ Espejo (1900), pp. 246-277; Madrazo Torres también en Salamanca (1916), p. 26.

⁸⁵ Cascón (1934), p. 480.

⁸⁶ Madrazo Torres (1916), p. 58; Sánchez Marroyo (1993), pp. 253-256; Instituto de Reformas Sociales (1921), p. 53.

subarriendo. El gran arrendatario actuaba, en este caso, como intermediario, con una flexibilidad mayor que los administradores: en primer lugar porque le era más factible solventar los problemas de incertidumbre del colono, con adelantos o condonaciones, aprovechando su mejor acceso al mercado de capitales; pero además asignaba de una forma más eficiente los recursos, en la medida en que era el colono-ganadero el que establecía la superficie a cultivar, de acuerdo con las dimensiones de su ganado o su capital de explotación, y se encargaba de ceder las tierras sobrantes a los colonos locales a través de contratos más diversificados⁸⁷.

Las mayores críticas contra el subarriendo surgen de la gran renta diferencial que solían extraer de sus colonos, pero raramente se tiene en cuenta el papel que desempeñaba compartiendo el riesgo del trabajador, y que la aceptación de estas diferencias por parte de los propietarios (y de las que eran perfectamente conscientes) descansaba en la delegación de gran parte de sus funciones como propietarios⁸⁸. La renta diferencial se explica mejor con los altos tipos de interés que los campesinos habrían pagado si hubiesen tenido que acudir al mercado de crédito que con una especial capacidad explotadora de los arrendatarios. De ahí la resignación con la que los absentistas aceptaban recibir únicamente una fracción de la renta potencial.

La extensión del subarriendo influyó en el mercado del arrendamiento. Por una parte, los colonos locales debían competir con ganaderos en una área mucho más amplia, algo ya habitual en ciertas áreas andaluzas, aumentando la competencia por la tierra, y presumiblemente la renta⁸⁹. Pero por otra, la flexibilidad de los ganaderos, sus escasas inversiones de ca-

⁸⁷ Instituto de Reformas Sociales (1921), pp. 10, 12-13, 35-36, 64, 66-67. En algunos casos, el subarriendo iba unido a la práctica de la aparcería, lo que ampliaba el papel jugado por el intermediario en la explotación agraria; *ibidem*, pp. 58, 60, 71, 75, 111-112.

⁸⁸ Instituto de Reformas Sociales (1921), pp. 5 y 60-61. Un administrador del marqués de Alcañices sugiere un aumento del 15% en la renta de una finca cedida a unos grandes ganaderos, asegurando que los ingresos netos de los mismos triplicaban esa cantidad (de 9 pesetas la hectárea y subarrendada a 32 pesetas). Independientemente de la exactitud de sus cálculos, sus argumentos demuestran que no aspiraban a percibir, en todo caso, la totalidad de la renta económica. Archivo Ducal Casa de Alburquerque, leg. 433, Correspondencia, Noez, 1902.

⁸⁹ Mata (1987), pp. 98-100.

pital, redujeron sus costes de salida, mejorando su posición negociadora frente al propietario, en caso de renovación del contrato.

CONCLUSIONES

Quizás uno de los rasgos que mejor parecen haber caracterizado al gran propietario absentista, incluso aristócrata, de la España contemporánea es el de maximizador de rentas, ya que no el de empresario agrario. Pero para maximizar rentas, algunas condiciones parecen indispensables, singularmente la existencia de un mercado de la renta eficiente, sin costes o fricciones, que le permitiera al terrateniente captar la totalidad de la renta ricardiana. La presión de los labradores sobre la tierra y la desigual distribución de la tierra harían el resto. El extraordinario auge de la renta a partir de los años 1840 parece una demostración empírica de la eficacia del mecanismo.

Pero maximizar la renta a través de un contrato de arrendamiento no resulta tan sencillo cuando un colono insolvente no puede asegurar el pago de la renta, y cuanto mayor sea la renta exigida, mayor también es la posibilidad del propietario de no recibir renta alguna. En estos casos, el contrato más eficiente, y el que permite, en definitiva, explotar al colono (de forma que esté remunerado según su coste de oportunidad, esto es, el salario de un jornalero) sería un contrato mixto que incluyera alguna aportación de capital —en sustitución del prestamista— aunque ello implicara dedicar importantes recursos en obtener información sobre la reputación de los colonos y supervisar estrechamente sus actividades, recursos de los que simplemente carecían los grandes terratenientes absentistas. Una simple operación como ajustar un aumento de la renta exige un conocimiento detallado de las fincas y de quienes las cultivan y su negociación puede plantear problemas. Elegir un gran colono o un ganadero con reputación, si bien garantiza el pago puntual de la renta, también implicaba rentas más bajas que las que se obtendrían negociando directamente con los pequeños colonos, los que, en definitiva, cultivaban la tierra, y ni siquiera estaba garantizado, sin supervisión, que la tierra no acabara finalmente esquilma-da. Incluso la especulación de granos exigía una infraestructura costosa.

Algunas características del contrato corto castellano trataban de responder a este problema: la estabilidad de la renta en especie —que no exigía frecuentes renegociaciones— el desahucio, la cláusula de riesgo y venta eran una forma de abaratar los costes de transacción, y permitía

reducir las actividades administrativas, en los casos más extremos, a la realización de un apeo cada 30 ó 40 años para comprobar que las tierras aún seguían ahí. En este caso las funciones del propietario quedaban reducidas a la mínima expresión, y no nos estamos refiriendo solamente a su papel inversor, en el que se ha centrado buena parte de las críticas contra el arrendamiento corto. Conviene tener en cuenta las escasas alternativas posibles durante buena parte del siglo XIX, hasta el punto que las tierras ya concentradas (en forma de coto redondo o dehesas) eran cedidas en forma de suertes dispersas a los campesinos, cuando los costes derivados de la concentración de la tierra eran una parte importante de las inversiones de los propietarios en otros países europeos. También han de tenerse en consideración las escasas oportunidades que la primera revolución agrícola ofrecía a la agricultura de secano y mediterránea en general, por lo que las diferencias entre tierra arrendada y cultivada directamente pudieron no haber sido demasiado importantes desde el punto de vista de las inversiones en capital fijo. Además, no parece que el contrato de arrendamiento fuera un obstáculo a la introducción de nuevos cultivos y de fertilizantes donde era factible, como en las áreas de regadío, contando incluso con el estímulo de los propios terratenientes⁹⁰. Tampoco está claro que los propietarios fueran buenos sustitutos de los colonos a la hora de tomar decisiones sobre inversiones, cultivos y sistemas de producción. Algunos ejemplos españoles muestran el fracaso o el despilfarro de algunas iniciativas de grandes terratenientes, que pueden ponerse en relación con las dudas existentes sobre la idoneidad de las inversiones de los grandes terratenientes ingleses o franceses⁹¹. Pero los propietarios absentistas tampoco desempeñaron las funciones normales de un «buen propietario»: la selección de colonos, la supervisión del cultivo, el cálculo de la renta, a las que añadiríamos las aportaciones de capital. De la importancia de las funciones que puede desempeñar un propietario en un entorno incierto era la gran renta diferencial cobrada por los grandes arrendatarios subarrendadores.

⁹⁰ Como apuntan Pérez Picazo (1991), pp. 75-78 y Calatayud Giner (1989).

⁹¹ En la medida que estas inversiones implicaban un aumento equivalente de las rentas, lo que implica sustituir la iniciativa del colono. Ó'Gráda (1979), pp. 40-42; Wordie (1982), p. 273; Brelot (1988), pp. 221-254.

5. La rabassa morta en la viticultura catalana: auge y declive de un contrato de aparcería de larga duración, 1670-1920

Los historiadores que han tratado la aparcería en el sur de Europa han tendido a destacar sus efectos negativos. En Francia, por ejemplo, la aparcería ha sido considerada habitualmente como una causa esencial del estancamiento de la economía rural en los siglos xvii y xviii. Ni los aparceros, ni los terratenientes habrían tenido incentivos para realizar inversiones productivas, y los contratos de aparcería habrían conducido a un incremento de la agricultura de subsistencia y el declive de la comercial¹. En cambio, los trabajos recientes de historiadores económicos y del desarrollo han enfatizado el carácter positivo de la aparcería en diferentes ámbitos históricos y geográficos². En vez de considerar la aparcería como un contrato irracional o económicamente ineficaz, se tiende a subrayar su contribución a la reducción de los costos de la transacción tanto para el terrateniente como para el aparcerero ante las imperfecciones del mercado. En este artículo intentamos explicar por qué ambas opiniones sobre la aparcería pueden ser correctas. Defendemos que aunque la aparcería podría pro-

¹ Désert (1976), pp. 440-441 y Hoffman (1984), pp. 309-310, junto con las fuentes que citan. Con respecto a la literatura italiana, véase especialmente la bibliografía citada en Cohen y Galassi (1990), p. 646, nota 2 y Zamagni (1993), p. 70, nota 58.

² Las revisiones realizadas por los economistas y los historiadores económicos sobre la interpretación negativa de la aparcería tienen su origen en Cheung (1969) y Reid (1973). La literatura sobre el sur de los Estados Unidos ha supuesto una importante contribución al debate. Para un resumen reciente y accesible de la literatura sobre la aparcería, véase Otsuka, Chuma y Hayami (1992), pp. 1965-2018.

porcionar, de hecho, una solución adecuada a los mercados imperfectos en «la agricultura tradicional», los cambios rápidos asociados con el desarrollo económico requirieron modificaciones significativas en la naturaleza del contrato. El incremento de los inputs de capital y el creciente coste de oportunidad de la mano de obra agrícola debido al aumento de la demanda urbana implicaba que, a menos que se modificaran los contratos para reflejar estos cambios, existían grandes probabilidades de que las condiciones de los aparceros acabaran por deteriorarse. Esto explicaría, según exponemos, las tan frecuentes quejas con relación a la «explotación» y «empobrecimiento» que pueden encontrarse en la literatura tradicional.

En Cataluña, tanto los terratenientes como los aparceros estuvieron convencidos de que la modalidad de contrato de aparcería local, la *rabassa morta*, había jugado un papel esencial en la expansión de la viticultura comercial en la región desde finales del siglo xviii hasta finales del siglo xix³. La *rabassa morta* es un contrato de aparcería poco usual dado que su duración era equivalente a la vida del viñedo, lo que implicaba a menudo que el contrato fuera, de hecho, indefinido. Durante varios siglos esta institución fue suficientemente flexible para adaptarse a los cambios en el mercado de factores y a los que pudiera tener lugar en la sociedad. Sin embargo, desde finales del siglo xix, el incremento de la demanda de capital en la viticultura y la divergencia de los sueldos y los precios del vino aumentaron significativamente las posibilidades de un comportamiento oportunista post-contractual por parte del aparcerero, y erosionó la confianza, esto es, el capital social, que se había ido consolidando durante los siglos anteriores. Aunque la aparcería siguió usándose, los conflictos que se desarrollaron entre el principal y agente en sus esfuerzos para ajustarse a la nueva situación incrementaron los costes de transacción y, por consiguiente, redujeron significativamente la eficacia del contrato.

El capítulo se divide en tres secciones. Tras un breve examen de la teoría de la aparcería y su relevancia para la viticultura en la primera sección, en la segunda, se muestra por qué la larga duración del contrato de *rabassa morta* se adaptaba a las condiciones de la viticultura catalana de antes de la década de 1890. La última sección analiza por qué los propie-

³ Véase, por ejemplo, el informe de los editores (Bernaldo de Quirós y Aragón Montojo) para el Instituto de Reformas Sociales (IRS a partir de ahora) (1923), pp. 9-10. En relación con la cuestión de si la *rabassa morta* es una aparcería, véase la introducción.

tarios siguieron usando los contratos de aparcería después de la destrucción del viñedo por la filoxera y por qué, especialmente después de la primera guerra mundial, los contratos fueron mucho menos eficaces a la hora de ofrecer condiciones estables necesarias al desarrollo de la viticultura.

5.1. APARCERÍA Y VITICULTURA

En un conocido e influyente artículo, Benjamin Klein, Robert Crawford y Armen Alchian demostraban que cuando se ha realizado una inversión en activos específicos, esto es, sin uso alternativo, existe una elevada probabilidad de que alguien adopte un comportamiento oportunista⁴. Así, las viñes suponen una inversión muy especializada en tierra, y no sólo su producto es muy sensible a la calidad del trabajo y el momento en el que se aplica, sino que las viñas se pueden dañar muy fácilmente, y además para siempre, si la poda, las labores de arado y la cava se realizan mal⁵. Una supervisión estrecha del trabajo asalariado en la viticultura tradicional —con el fin de reducir los riesgos de comportamiento oportunista por parte del trabajador— era costosa, y con casi toda seguridad poco rentable para la mayor parte de los terratenientes en la medida en que la mayor parte de los vinos producidos eran de mala calidad y baratos. Además, antes del siglo xx, había pocas economías de escala tanto en la producción de uva como en la de vino. Sólo con unos pocos vinos, tales como los vinos de alta calidad como los de Jerez, Oportos, o los vinos de Burdeos, por ejemplo, que eran vendido a precios ocho o diez veces superiores a los vinos ordinarios en el mercado de Londres en 1860, los propietarios tenían incentivos para la creación de grandes explotaciones usando mano de obra asalariada⁶. En cambio, la mayoría de los viñedos en la cuenca mediterránea eran pequeños y los trabajaban los mismos propietarios con mano de obra familiar.

En principio, la utilización de contratos de arrendamiento habría resuelto los problemas de supervisión de los propietarios, al ofrecer a los co-

⁴ Klein, Crawford y Alchian (1978), p. 298.

⁵ Galassi (1992), pp. 78-83. Véase también Hoffman (1984).

⁶ Véase Pan-Montojo y Simpson (inédito). Por ejemplo, en Jerez, la propiedad de los Domecq contaba con 80 hectáreas de viñedo en 1831; Busby (1833), p. 17. En Burdeos, Châteaux-Margaux tenía, en 1922, 227 acres de viñedo; Faith (1988), p. 51.

lonos todos los beneficios de cualquier mejora en el cultivo que permitiera un aumento de la producción. Sin embargo, los contratos de arrendamiento se encuentran raramente en la viticultura debido a las posibilidades de que surjan problemas de comportamiento oportunista y de riesgo moral. En primer lugar, en el caso en que un colono asegure no poder pagar la renta, los propietarios se ven con la dificultad de no poder determinar si la mala cosecha es una consecuencia de los factores climáticos o de la pereza del colono⁷. En la viticultura, el problema es aún más difícil que en otros cultivos por la existencia, a menudo, de una relación inversa entre el tamaño de la cosecha y su calidad. En segundo lugar, un colono con un contrato de corta duración tendría la tentación de incrementar la producción a través de una poda larga, una acción que acortaría la vida productiva de la vid. Incluso con un contrato de larga duración, el propietario correría el riesgo de que se le devolviera un viñedo moribundo una vez terminado el contrato⁸. Sólo los contratos indefinidos proporcionarían a los colonos un interés económico a largo plazo en el viñedo. Sin embargo, los contratos indefinidos, basados en un pago fijo anual, podrían acarrear conflictos redistributivos. Los precios futuros del vino son imposibles de predecir, de forma que una renta perpetua fija en dinero era impracticable. Aunque este problema se puede resolver usando un pago fijo en especie, el terrateniente correría el riesgo de que su parte relativa de la cosecha iría disminuyendo durante los períodos en que el precio del vino fuera elevado (los colonos tratarían de maximizar la producción pero a costa de un acortamiento de la vida de la cepa) o de perder sus colonos durante los períodos de bajos precios (en este caso los colonos se encontrarían con que la renta que debían pagar era superior al producto marginal de su trabajo).

Los contratos indefinidos de aparcería resolvían los problemas de supervisión y de riesgo moral al proporcionar a ambas partes un interés directo en optimizar el producto a lo largo de la vida del viñedo, en cuyo caso y si las vides eran reemplazadas a medida que morían o estaban a punto de hacerlo, el viñedo podía durar siglos. En Cataluña, una característica especial de los contratos locales de aparcería era que los aparceros

⁷ Bardhan (1984), p. 161; Galassi (1992), p. 82; Hayami y Otsuka (1993), p. 3.

⁸ En ocasiones, como cuando se fue aproximando la filoxera, los terratenientes preferían maximizar la producción, incluso si ello implicaba la destrucción del viñedo. Existen evidencias que sugieren que la viña podía agotarse en sólo cinco años. IRS (1923), p. 92; véase también Roig Armengol (1890), p. 179.

o *rabasser*, no sólo plantaban las viñas sino que las poseían legalmente⁹. De ahí que, aunque el contrato especificaba que el *rabasser* debía cultivar las viñas de acuerdo con las costumbres de la región, era más bien el hecho de que las vides fueran de su propiedad y pudieran ser enajenadas lo que confería el mejor incentivo para un óptimo cuidado¹⁰. Además, el terrateniente obtenía con ello dos importantes ventajas: los problemas de riesgo moral quedaban notablemente reducidos y la supervisión se aplicaba a través de los mecanismos de mercado. Para el *rabasser* el hecho de que, al menos antes del siglo xx, le fuera permitido quedarse con un mínimo de más de los dos tercios de la cosecha, le proporcionaba un incentivo muy poderoso para la utilización de su tiempo de trabajo en el viñedo en vez de en otras actividades¹¹. Como consecuencia, en los momentos en que los precios del vino eran elevados, el terrateniente también se beneficiaba de la poda larga y de los mayores cuidados de la viña. Cuando los precios eran bajos, es posible que la cantidad y calidad del trabajo del aparcero fueran menores, pero en tales condiciones los propietarios tendrían seguramente muchas dificultades en encontrar mejores colonos. Para los terratenientes la mayor ventaja de la *rabassa morta* era el hecho de que permitía que las tierras marginales fueran plantadas sin asumir gastos o riesgo alguno, y minimizaba los costes de supervisión o los gastos de cul-

⁹ Mientras los contratos de enfiteusis le permitían al colono vender a un tercero el derecho de uso de la tierra (dominio útil) la *rabassa morta* le confería la propiedad de las vides, pero *sólo* cuando eran productivas. El *rabasser* no tenía ningún derecho sobre la tierra.

¹⁰ Las mayores restricciones a la propiedad de la vid eran la prohibición del subarriendo y la aprobación previa del propietario en el caso en que el *rabasser* quisiera vender sus derechos. Esto tiene relación con el argumento de Klein, Crawford y Alchian (1978), p. 230, de que «las partes que plantan los árboles o vides» también suelen poseerlas. Pero contradice el argumento de Hart y Moore (1990), p. 1124, de que «los activos que son altamente complementarios deben ser poseídos conjuntamente». Si el propietario hubiese sido el dueño de las vides, no sólo los aparceros hubiesen tenido menos incentivos para invertir en el viñedo sino que se habrían visto tentados a agotar el viñedo y entonces a abandonarlo. Este artículo muestra que la separación de la propiedad de la tierra del viñedo proporcionaba una estructura de incentivos que contribuyó al éxito del contrato durante siglos. Sólo los cambios que se produjeron a comienzos del siglo xx hicieron que la propiedad dividida generara las fricciones a las que hacen referencia Hart y Moore.

¹¹ Para una discusión sobre este problema, véase Holmstrom y Milgrom (1991), especialmente las pp. 26-27 y 35-36.

tivos anuales. Para el *rabasser*, le daba la oportunidad de conseguir unos activos que podían ser vendidos, hipotecados o heredados por uno de sus hijos.

Un problema potencial tanto para los terratenientes como para los colonos es la «aplicación» del contrato¹². No se trata sólo de detectar la existencia de un posible comportamiento oportunista sino que éste tendría que ser probado ante un tribunal de justicia. Es difícil diseñar un contrato que cubra todas las contingencias futuras y el recurso al pleito es con frecuencia lento y costoso. Pero esto no impedía que en muchas sociedades tradicionales, incluida la Cataluña de los siglos XVIII y XIX, los contratos orales fueran muy comunes. Los problemas del comportamiento oportunista estaban controlados en Cataluña no sólo a través de la separación de la propiedad y de las vides y el uso del mercado, pero también a través de la reputación. La reputación, o el capital social, se iba constituyendo a lo largo del tiempo y permitía un ahorro importante en los costes de transacción. Mientras se residiera en pueblos pequeños, era relativamente fácil distinguir el oportunismo a corto plazo de ambas partes y afectaría por tanto la reputación del oportunista dentro de la comunidad¹³. El coste de romper un contrato no escrito conllevaba más que una simple sanción social por parte de la comunidad local: también incrementaba el riesgo, y por tanto el coste para otros individuos, de hacer negocios en el futuro con esta persona¹⁴. Mientras los aparceros consideraran que sus intereses económicos eran similares a los de los terratenientes y mientras los terratenientes desearan atraer buenos colonos, la reputación jugaba un papel importante en la aplicación adecuada de un contrato de larga duración. Solamente a partir de finales del siglo XIX empezaría esta situación a cambiar, cuando los intereses de ambas partes empezaron poco a poco a organizarse de acuerdo con intereses de clase, con lo que la buena fe necesaria para que los contratos de aparcería funcionaran eficientemente fue disminuyendo paulatinamente, provocando un incremento significativo de los costes de supervisión.

Para que una institución como la *rabassa morta* pudiera perdurar a lo largo de varios siglos tuvo, sin embargo, que mostrar una extraordinaria fle-

¹² Aquí y en el resto del artículo el término *aplicación* equivale al concepto de *enforcement*.

¹³ En otras palabras, «cada agente necesita evaluar las consecuencias de sus acciones presentes en su capital reputacional». Hayami y Otsuka (1993), p. 57.

¹⁴ Hayami (1997), pp. 244-261.

xibilidad ante los cambios de los precios relativos y los cambios tecnológicos. En el resto de este capítulo examinamos más detenidamente el funcionamiento de la *rabassa morta* dividiendo el período en dos partes: la primera desde la introducción del contrato, con el inicio de las primeras plantaciones a finales del siglo xvii, hasta la llegada de la filoxera a finales del siglo xix, y una segunda parte desde la replantación tras la filoxera hasta el estallido de los conflictos más importantes en la década de 1920.

5.2. LA VITICULTURA CATALANA EN LOS AÑOS DE LA EXPANSIÓN, DE LA DÉCADA DE 1670 A LA DÉCADA DE 1880

El comienzo de la importante expansión de la viticultura catalana que duró hasta la llegada de la filoxera, una enfermedad de la viña que devastaría los viñedos de la región a finales de la década de 1880, se inició con la discriminación fiscal que ejerció Inglaterra contra el vino y los licores franceses en la segunda mitad del siglo xvii y la prohibición de las importaciones de los productos franceses por parte de Holanda al declararse la guerra entre los dos países en 1672¹⁵. En un primer momento las exportaciones empezaron siendo de aguardiente más que de vinos propiamente dichos¹⁶. El aguardiente tenía tres ventajas importantes: se conservaba mejor que los vinos, su coste de transporte medido por su contenido en alcohol eran mucho más bajo y la baja calidad de los vinos locales dejaba de ser un inconveniente. La desventaja del aguardiente era el bajo precio que los productores obtenían por él¹⁷. A comienzos del siglo xix, un número cada vez mayor de productores empezaron a cambiar hacia la producción y exportación de vinos de mesa, relegando solamente los productos de peor calidad hacia la producción de aguardiente. Este cambio lo favoreció la construcción de nuevas carreteras entre las áreas de producción hasta Barcelona y otros puertos lo que redujo el coste de transporte. La

¹⁵ Con respecto al mercado internacional del vino, véase especialmente Unwin (1991), p. 238 y Nye (1991), pp. 35-39.

¹⁶ También se producían unos pocos vinos de lujo, el Malmsey especialmente. Sin embargo, se producían en cantidades tan pequeñas que es suficiente para nosotros tener en cuenta solamente el aguardiente y el vino de mesa.

¹⁷ Entre 1821 y 1835 el precio del vino en Sant Pere de Ribes era el mismo que el aguardiente en Reus, a pesar de que este último contenía tres veces más alcohol. Colomé y Valls (1994), p. 48.

mejora en la calidad del vino permitió un incremento en el consumo urbano de vino, y fue conseguido, en general, usando la tecnología existente¹⁸.

Las estimaciones del área de los viñedos catalanes antes de 1860 son tan escasas como poco fiables. La expansión de la viticultura comercial parece haber seguido varias etapas, con una frontera localizada inicialmente en la costa hasta comienzos del siglo XVIII, antes de moverse hacia el interior a través de los valles. Un interior montañoso y las malas comunicaciones explican la lentitud del proceso, a pesar de los altos precios del vino. De ahí que el momento de mayor expansión de Vilafranca, que se encuentra a 20 kilómetros de la costa y es el centro de la comarca del Penedès no se realizará hasta el período que va desde el segundo cuarto del siglo XVIII hasta el segundo cuarto del siglo XIX¹⁹. En torno a 1860, las provincias costeras de Barcelona, Gerona y Tarragona habían alcanzado el 88% de su máxima extensión de viñedos. El último desplazamiento de la frontera, que empezaría a comienzos de la década de 1850 y duraría hasta mediados de la década de 1880, fue provocado por una combinación de mayores precios internacionales del vino y la mejora de las comunicaciones internas que permitió el ferrocarril. En este caso, fue Lérida, la provincia catalana del interior, la que más se benefició al duplicarse la extensión desde las 60.000 hectáreas hasta las 120.000 en sólo 25 años²⁰. Hacia mediados de los 80, cuando empezó a extenderse la filoxera, las cuatro provincias catalanas sumaban unas 400.000 hectáreas de viñedo²¹.

¹⁸ Para mejorar la conservación, los vinos eran habitualmente fortalecidos antes de ser exportados o vendidos en los grandes centros urbanos.

¹⁹ Moreno (1995), cuadro 1, p. 177, considera que la época inicial es 1740, mientras que Colomé y Valls (1994), cuadro 3, p. 50, sugieren que la expansión se inició en torno a 1725. Barba y Roca (1991), p. 75 se quejaba a finales del siglo XVIII que la producción de aguardiente en Vilafranca se veía limitada por las malas carreteras entre esta ciudad y Vilanueva, el puerto más cercano.

²⁰ Las estimaciones de la superficie plantada están basadas en Garrabou y Pujol (1987), pp. 80-82 y Ministerio de Fomento (1911), pp. 103-120.

²¹ La filoxera fue detectada en primera lugar en la provincia de Gerona en 1878. Al principio se extendió lentamente, en parte debido a que los altos precios del vino estimularon a los productores a usar costosos procedimientos químicos para retrasar su expansión. Con la fuerte caída del precio del vino a finales de la década de 1880, la enfermedad se difundió rápidamente. Véase Iglésies (1968) y Carnero Arbat (1980).

Gran parte de la expansión de la viticultura se produjo en áreas poco pobladas y en tierras marginales que habían sido pastos o monte bajo²². La tarea de roturar y plantar las vides era especialmente ardua y, a menudo, plantar una hectárea requería más de 250 días de trabajo²³. Además, había que esperar en torno a cuatro años antes de obtener una cosecha suficiente. Una estimación, que no tiene en cuenta los gastos de roturación y limpieza del monte, calcula los gastos de depreciación y los intereses de la plantación en un 27% de los gastos anuales²⁴. Unos valores tan elevados junto con la incertidumbre de unos ingresos anuales sujetos a las fluctuaciones de los rendimientos y de los precios habrían supuesto un severo obstáculo a la expansión del viñedo si los productores hubiesen dependido sólo del mercado de capitales. En la agricultura tradicional, sin embargo, prácticamente todos los costes de plantación eran gastos en mano de obra que, en su mayor parte, podía conseguirse durante las épocas del año en que el coste de oportunidad del trabajo familiar era bajo. Los contratos de *rabassa morta* exigían al *rabasser* la limpieza y roturación de la tierra y la plantación de las vides en un período fijado (de dos a diez años habitualmente), cultivar las viñas de acuerdo con las costumbres de la región (a *us i costum de bon pagès*) y ceder una parte proporcional acordada de la producción al propietario²⁵. Los escasos ahorros de los aparceros y sus dificultades para obtener préstamos comerciales eran, en parte, compensados por los cultivos de subsistencia que se alternaban entre las vides hasta que éstas se hallaban en plena producción. Los contratos eran originariamente válidos hasta que hubiesen muerto los dos tercios de las vides, de ahí el nombre catalán de *rabassa morta* que quiere decir viña muerta. Esto implicaba que los contratos podían durar varias generaciones, aunque hasta mediados del siglo XIX el contrato era, de hecho, indefinido por razones que explicaremos a continuación²⁶.

²² En 1730, por ejemplo, dos tercios de la tierra plantada con vides en el Alt Penedès estaban anteriormente sin cultivar, la mitad en Alt Camp y tres cuartos en el Bages. Valls (1996), cuadro 4.6.

²³ El coste de la roturación y limpieza de la tierra procede de Garrabou, Pujol y Colomé (1992), p. 47, aunque no citan las fuentes. Las fuentes fiscales de 1879 ofrecen 438 días en Sant Sadurní d'Anoia y 254 en l'Anoia. Colomé (1997), p. 324.

²⁴ IRS (1923), pp. 159-163. Los costes se dividen exactamente entre arar (51,5%) y mano de obra (48,5%). No se ofrecen datos sobre la compra de estiércol y vides.

²⁵ Giralt (1964), pp. 56-57.

²⁶ La continuidad estaba garantizada por el hecho de que, bajo el sistema hereditario catalán, la propiedad pasaba a un solo heredero (el *hereu*). Santamaría (1878), p. xi.

Mientras los contratos de larga duración y el hecho que la viña fuera propiedad del *rabasser* ayudaban a resolver los problemas de riesgo moral, una división apropiada de la cosecha era crucial para crear los incentivos necesarios para que el cultivador maximice la producción a lo largo de la vida del viñedo. A pesar de que la literatura sobre la aparcería arguye que la división de la cosecha suele fijarse de modo arbitrario en dos mitades entre el aparcero y el propietario, éste no es el caso en Cataluña²⁷. Los propietarios y colonos catalanes eran bastante flexibles a la hora de fijar la proporción de la cosecha que se entregaba en forma de renta. Dado que prácticamente los únicos inputs utilizados en el período prefiloxérico eran la mano de obra y la tierra, el tamaño de la renta dependía de la mano de obra que se consideraba necesaria para plantar la viña y la fertilidad potencial de la tierra. En la medida en que se trataba de una actividad muy intensiva en trabajo y que los rendimientos de la agricultura tradicional, en esta región, eran muy bajos, los contratos iniciales establecían frecuentemente que sólo se pagara una parte relativamente pequeña de la cosecha, usualmente entre un quinto y un tercio. Como resultado el aparcero recibía una parte significativa del producto marginal de su trabajo.

Otra razón que explica el éxito de la *rabassa morta* antes del siglo xx era la ausencia de economías de escala en la viticultura tradicional. El tamaño de la parcela del aparcero era generalmente pequeño. En el Bages, por ejemplo, los *rabassers* trabajaban unas 2,2 hectáreas de media, con 2/3 de los aparceros trabajando menos de 1,5 hectáreas, mientras que en Sant Sadurní d'Anoia (Penedès) 2/3 de los *rabassers* trabajaban menos de dos hectáreas y 1/3 entre dos y cinco hectáreas²⁸. En Gelida (Baix Llobregat) en 1862, aunque el 96% de las viñas pertenecían a propietarios que poseían más de cinco hectáreas, el 78% de todas las viñas eran realmente trabajadas en unidades inferiores a cinco hectáreas²⁹. En la viticultura catalana no era muy habitual el uso de arados antes de finales del siglo xix (lo que hacía innecesario el uso de ganado de labor), sólo se necesitaban unas pocas herramientas (la podadera y tijeras de podar) y hasta la apari-

²⁷ Murrell (1983) pretende que el reparto de la producción en partes exactamente iguales sirve como una «regla de oro» de justicia. Véase también Hayami y Otsuka (1993), pp. 78 y 80-81, y Otsuka, Chuma y Hayami (1992), pp. 1969 y 1977.

²⁸ Ferrer (1987), p. 260. Valls (1996), p. 168, proporciona una media de 2 hectáreas en l'Anoia para el siglo xviii.

²⁹ Calculado a partir de Colomé (1997), pp. 315 y 550.

ción de nuevas enfermedades en los años 50, tampoco se utilizaban productos químicos³⁰. También era pequeña la escala de producción del vino por lo que los requerimientos de capital eran también pequeños, lo que permitía a los *rabassers* producir su propio vino. El tamaño de la mayor parte de los lagares (las cubas de fermentación) era de unos 50 hectolitros que equivalían a la producción de tres hectáreas, esto es, la producción de un solo aparcero³¹. De forma similar, la mayor parte de la producción comercializada dedicada a la producción de aguardiente tampoco exigía muchos capitales. Los alambiques locales (*olles* y *fassines*) eran baratos de construir y fáciles de manejar, si bien producían un aguardiente de mala calidad.

Aunque los contemporáneos no dudaban de la gran difusión de los contratos de *rabassa morta*, es difícil determinar exactamente qué porcentaje de las viñas de la región se cultivaba de esta forma. Una estimación burda de comienzos de la década de 1920 sugiere que los contratos cubrían entre la mitad y dos tercios de las viñas cultivadas en las importantes provincias de Barcelona y Tarragona³². Cuando no se usaban los contratos de *rabassa morta* las viñas eran cultivadas, bien directamente por los propietarios usando principalmente mano de obra familiar, bien usando otro tipo de contrato de aparcería como la *masovería*³³. El *masover* era un agente del terrateniente que vivía en la casa principal y supervisaba las operaciones, sobre todo las que se relacionaban con la elaboración de vino³⁴. Sin

³⁰ Junta Consultiva Agronómica (1891), p. xxxi; Roig Armengol (1890), pp. 178-179.

³¹ De acuerdo con Ferrer (1987), pp. 162-163, la mayor parte de los lagares estaban entre 30 y 100 hectolitros en la región del Bages en 1860, el equivalente de la producción de 1,5 a 6 hectáreas. Roig Armengol (1890), p. 215, escribiendo sobre la misma región anotaba que la oferta de vino se encuentra en manos de cientos de pequeños cosecheros, y «algunas bodegas que contienen de 1.000 a 2.000 hectolitros, son reputadas como cosa extraordinaria».

³² IRS (1923), mapa pp. 19-20. En los pueblos de Gelida y Los Monjos (Penedès), los datos de 1862 eran entre 73 y 75% de las viñas, respectivamente. Calculado a partir de Colomé (1997), pp. 315, 550, y Arnabat (1993), pp. 73, 77. En el Bages en 1860, las cifras estaban entre 60 y 81%. Ferrer (1998), p. 157.

³³ En Gelida en 1862, el 65% de los *rabassers* también trabajaba las vides en tierras de las que eran propietarios, aunque esto sólo representaba el 5% de todas las vides. Colomé (1997), p. 550.

³⁴ Las quejas sobre el comportamiento oportunista de los *masovers* eran frecuentes, y el terrateniente trataba de resolver estos problemas teniendo especial cuidado en la elección de los candidatos y proporcionando contratos renovables a corto plazo (Aguiló y Cortés, 1897, pp. 93-95, alude a contratos de 3 años de duración), bajo condiciones especialmente favorables (de manera que incrementaba el coste de oportunidad de un posible comportamiento oportunista).

embargo, y a diferencia de la *mezzadria* en Toscana, una característica de la *rabassa morta* antes de la filoxera era el alto grado de independencia que disfrutaba el *rabasser*, y los escasos requerimientos de supervisión o vigilancia por parte del terrateniente o el *masover*³⁵.

A pesar del hecho de que los terratenientes y los *rabassers* habían ideado con indudable éxito un contrato que resolvía la mayor parte de los problemas asociados con el riesgo moral, la supervisión y los incentivos, la longitud del contrato generaba un problema diferente, a medida que cambiaban las condiciones sociales y económicas de la región y la naturaleza de la viticultura. Se pueden identificar tres áreas de posibles conflictos: los cambios en la legislación civil, los movimientos en los precios relativos y la reasignación de los nuevos costes producidos por los cambios en la fiscalidad y las necesidades de cultivo. Las examinaremos de una en una.

Una dificultad era, en sí misma, la interpretación de la longitud del contrato. Como hemos visto, se suponía que los contratos de la *rabassa morta* tradicional no finalizaban hasta que no morían los dos tercios de las vides. Sin embargo, a menos que todas las plantas se vieran afectadas por una enfermedad, era muy poco probable que todas las viñas murieran a la vez y ninguna de las dos partes estaba interesada en que disminuyera lentamente la producción por el hecho de no proceder a la sustitución de las vides muertas. Más aún, la cláusula que decía que el *rabasser* había de seguir las buenas prácticas de la región se interpretaba normalmente como una obligación de volver a plantar las vides muertas arrastrando los retoños de una planta vecina. Una vez que el retoño tomaba raíz se separaba de la planta madre. De ahí que hasta la llegada de la filoxera en la región en la década de 1880, se considerara normalmente que la vida de los viñedos fuera indefinida.

Algunos contemporáneos pretendían que, al permitir a los aparceros la replantación, la *rabassa morta* no era tan distinta de otros contratos que podían encontrarse en el resto de España, tal como el *foro* en Galicia, lo que implicaba que el dominio útil estaba en manos del colono, que simplemente había de pagar una renta o censo anual. Los intentos de una definición más estricta de la propiedad de la tierra en el siglo XVIII obligó a los

³⁵ Como sugiere el nombre, la *rabassa morta* sólo se empleaba con viñas. De nuevo, en contraste con la Toscana y la *mezzadria*, las viñas maduras se cultivaban raramente asociadas con otros cultivos.

propietarios a tomarse mucho más en serio la cuestión de la vida natural de las vides. En 1765, la Real Audiencia de Cataluña dictaminó que era ilegal la replantación de las vides muertas, lo que provocó una reacción por parte de los *rabassers*. Sin embargo, tampoco los propietarios tenían interés en que le fueran devueltos unos viñedos muertos al acabar los contratos, y por ello cambió su posición de ataque. En 1778, la Real Audiencia de Cataluña declaró que se podía replantar, pero que la vida de un viñedo era de 50 años. En 1793 el Consejo de Castilla legisló que la vida de un viñedo no podía establecerse arbitrariamente en 50 años, de forma que la cuestión siguió abierta de nuevo³⁶. El problema de quién era la propiedad de la tierra volvió a aparecer una vez más en 1873, cuando una nueva ley identificó la *rabassa morta*, junto con otros contratos como el *foro*, como contratos perpetuos y daba al aparcerero el derecho legal a comprar la tierra si lo deseaba. Sin embargo la ley fue rápidamente revocada y el nuevo código civil de 1889 consideró que la longitud del contrato era de 50 años, a menos que las dos partes fijaran otras cláusulas. Pero la rápida destrucción del viñedo por la filoxera hizo que esta medida se volviera irrelevante.

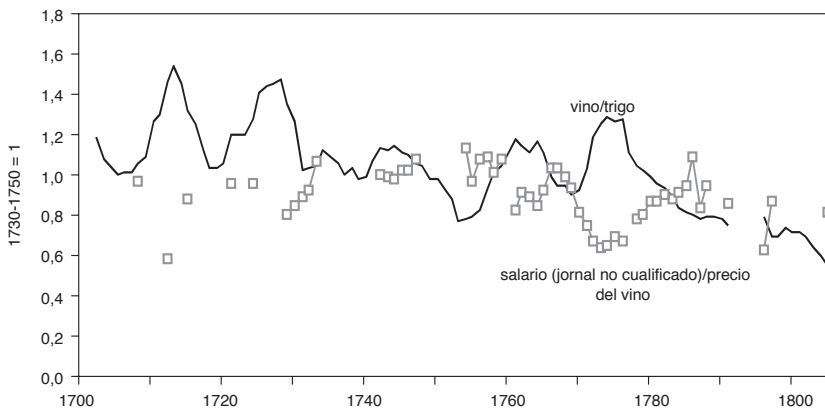
Una fuente de información de cómo estos cambios legales afectaron las decisiones de los propios terratenientes puede verse en las modificaciones de los contratos, si bien estos cambios no tuvieron un efecto inmediato. Una notaría del distrito de Penedès seguía registrando un 90% de los nuevos contratos con una duración equivalente a la vida natural de las viñas en 1820, aunque hacia 1850 el porcentaje había bajado al 55%, y hacia 1880 se habían dejado de firmar contratos indefinidos³⁷. La explicación a este retraso en la respuesta al cambio legal puede encontrarse en el movimiento de los precios del trigo y del vino en relación con los costes laborales. Tal como puede verse en los gráficos 5.1 y 5.2, las condiciones de producción parecen haber sido especialmente favorables durante los períodos que van de 1690 a 1740 y de 1840 a 1885, cuando los precios del vino en relación con el trigo se movieron por encima de la tendencia de lar-

³⁶ Balcells (1980), pp. 41-43.

³⁷ Parés Goncer (1944), pp. 16-19. Un problema importante en relación con el uso de los contratos escritos como fuente para medir los cambios del contrato en el tiempo, es que, a menudo, sólo legalizaba lo que había sido anteriormente un contrato oral. Véase por ejemplo, la crítica de Moreno (1995), pp. 63-65 a las conclusiones de Colomé y Valls (1994), pp. 51-52.

go plazo³⁸. En cambio, las condiciones parecen haber empeorado a finales del siglo XVIII y comienzos del XIX. Este hecho, junto con los cambios legales descritos anteriormente ayudan a explicar los lentos cambios en los contratos de *rabassa morta*. Mientras que los conflictos legales de finales del siglo XVIII podrían haber animado a los terratenientes a especificar en los contratos un número exacto de años, en vez de seguir confiando en el vago concepto de la muerte de la mayor parte del viñedo, la debilidad de los precios del vino y del aguardiente desde finales de la década de 1810 y finales de 1840, explica que los terratenientes tuvieran dificultades para encontrar nuevos aparceros.

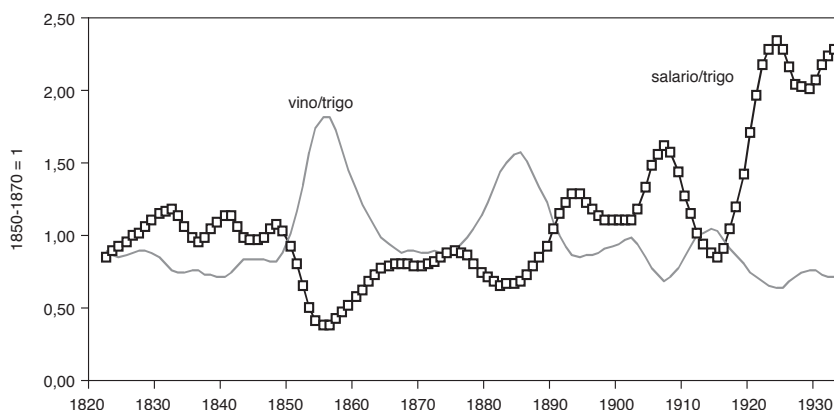
GRÁFICO 5.1. TENDENCIA DEL PRECIO DEL VINO Y LOS SALARIOS EN BARCELONA, 1702-1805



FUENTE: Calculado a partir de Feliú (1991), vol. 1, pp. 42-44, 87-92 y 122-24. Se han usado medias móviles de cinco años.

³⁸ Conviene anotar que la información procede de los centros comerciales y que, especialmente antes del ferrocarril, muchos agricultores de otras áreas de Cataluña podían enfrentarse a un diferente conjunto de precios. Más aún, los salarios agrícolas nos dan sólo una vaga indicación del coste de oportunidad del trabajo, dado que el uso del trabajo asalariado era raro fuera de la vendimia. No hay información para el período 1802-1820.

GRÁFICO 5.2. TENDENCIA DEL PRECIO DEL VINO Y DE LOS SALARIOS EN BARCELONA, 1820-1933



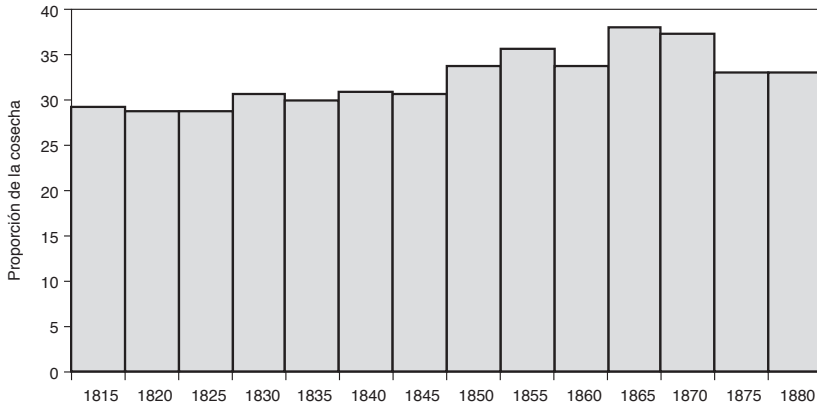
FUENTES: Calculado a partir de Balcells (1982), pp. 376-379 y Garrabou, Pujol y Colomé (1991), pp. 40-42 y p. 46. Se han utilizado medias móviles de cinco años.

En segundo lugar, también se produjo un pequeño, pero claro, incremento de la parte de la cosecha que los aparceros debían al propietario durante el período que va de 1850 a 1885 en comparación con el período 1800-1845, como puede verse en el gráfico 5.3. Este incremento lo pudo haber provocado tanto el hecho de que los terratenientes se aprovecharan del incremento del precio del vino a partir de 1850, o la necesidad de compensar la aparición de nuevos gastos de producción. Uno de tales gastos fue la aparición del oídio en la región en 1852, y que exigiría, a partir de entonces, el uso de sulfuro casi todos los años, con un coste equivalente al 15% de los gastos de producción en 1863, según las fuentes fiscales³⁹. Otro nuevo coste fue la creación del nuevo impuesto sobre los bienes inmuebles de 1845, que en el Bages y el Penedès se consideró responsabilidad legal del propietario, aunque los *rabassers* contribuían con una parte; en el Pla del Llobregat la situación era la inversa⁴⁰.

³⁹ Giralt (1990), p. 230.

⁴⁰ *Ibidem*, pp. 153-154. Sin embargo, el *rabasser* se benefició de la abolición de varios impuestos del Antiguo Régimen, tales como el diezmo (1841).

GRÁFICO 5.3. CAMBIOS EN LA PROPORCIÓN DE LA COSECHA PAGADA POR EL RABASSER. ALT PENEDEÈS, 1815-1880



FUENTE: Calculado a partir de Colomé (1990), p. 138. La información sólo hace referencia a los nuevos contratos firmados ante notario.

Mientras los *rabassers* podían acabar el contrato vendiendo sus vides, el propietario sólo podía recobrar la posesión completa de la tierra si el *rabasser* dejaba de cumplir con las condiciones estipuladas en el contrato. Sin embargo, la ventaja comparativa de la que disfrutaban los viticultores catalanes antes del siglo xx implica que este desequilibrio fue raramente un problema para los propietarios, y parece que hubo pocos intentos de desahuciar a los colonos debido a ineficiencias en la producción. Si bien los costes judiciales pueden explicar que los pleitos fueran poco frecuentes, también los incentivos jugaban en contra de los conflictos contractuales. Durante las épocas en las que el vino alcanzaba altos precios, como en la década de 1870, los intereses de los *rabassers* y de los terratenientes coincidían en la necesidad de maximizar la producción⁴¹. En cambio, cuando bajaban los precios como a finales del siglo xix, o cuando la oferta de mano de obra familiar era considerada excesiva por los colonos, dada la extensión superficial de su explotación⁴², el aparcerero tenía incentivos para

⁴¹ Para la cuestión de los costes legales, véase Santamaría (1878), p. 123.

⁴² A medida que disminuye la dotación de tierras por trabajador, este último ve bajar también su productividad marginal.

buscar actividades a tiempo parcial fuera de su tierra. El trabajo asalariado era raro en la agricultura catalana excepto en tiempos de vendimia, aunque cuando los terratenientes cultivaban una parte de sus tierras necesitaban mano de obra cualificada para tareas como la poda. También eran muy importantes las posibilidades que ofrecía la industria rural en regiones como el Bages o L'Anoia. Para los terratenientes, un largo período de bajos precios hacía difícil encontrar buenos sustitutos cuando querían reemplazar un aparcero. Además, el bajo coste de oportunidad de gran parte de estas tierras desestimulaba la sustitución de la viña por otros cultivos.

5.3. LA APARCERÍA Y LOS CONFLICTOS, 1890-1920

Los shocks externos que experimentaron las dos partes durante nuestro primer período fueron muy suaves si se comparan con los que empezaron a producirse a finales del siglo xix. La producción de vino en Cataluña empezó a caer significativamente desde comienzos de la década de 1890 a causa de la filoxera, una enfermedad que destruiría en aquella época la práctica totalidad del viñedo europeo. La única solución efectiva a largo plazo a la enfermedad fue la de arrancar las cepas enfermas y replantar el viñedo con cepas americanas resistentes a la enfermedad, que serían luego injertadas con variedades europeas. Dado que el viñedo francés fue afectado en primer lugar, este remedio ya era conocido en Cataluña y los problemas técnicos se reducían a su adaptación a las condiciones locales. Se trataba, en concreto, de elegir las variedades que mejor se adecuaban a las condiciones locales e instruir a los productores en las técnicas de cultivo que se necesitaban.

La segunda conmoción que afectó a la viticultura catalana fue los precios del vino, que después de haberse doblado en 15 años, entre 1869/1871 y 1884/1886, como resultado de las importaciones masivas de vino por parte de Francia para compensar la caída en su producción doméstica, empezaron a caer a finales de la década de 1880, precisamente cuando la filoxera empezaba a devastar los propios viñedos catalanes. A partir de comienzos del siglo xx, la extensa replantación de los viñedos en toda Europa, la aparición de nuevos países productores como Argelia y una disminución de la demanda nacional e internacional, todo ello contribuyó a mantener bajos los precios del vino⁴³.

⁴³ Para el mercado del vino, véase especialmente Lachiver (1988), cap. 8, Loubère (1990), capítulos 1 y 3 y Pech (1975).

En Cataluña, había que resolver simultáneamente tres problemas: la replantación de las viñas muertas o enfermas, la adaptación a los nuevos precios del vino, y, por razones peculiares a esta región, la necesidad por parte de los terratenientes de decidir si debían renegociar los contratos con sus aparceros a medida que la filoxera, que había destruido los viñedos, iba extinguiendo también y automáticamente miles de contratos de *rabassa morta*. En Barcelona, la provincia donde la *rabassa morta* tenía más importancia, el área vitícola cayó desde 132.000 hectáreas en 1889 hasta 36.000 en 1898, antes de que la replantación permitiera una recuperación hasta 115.000 hectáreas en 1906, una cifra que se mantuvo hasta la Guerra Civil⁴⁴. En general, sin embargo, la mayor parte de los terratenientes continuó ofreciendo contratos de aparcería después de la filoxera, en vez de optar por el cultivo directo. Esta persistencia se produjo a pesar del hecho de que en el Midi francés, el cambio tecnológico fue reduciendo los costes de supervisión, permitiendo un incremento de escala en la viticultura y el uso de mano de obra asalariada⁴⁵. Además, mientras la aparcería se había considerado como la clave de la expansión inicial de la viticultura y de la prosperidad regional antes de la filoxera, ahora se veía a menudo como una fuente importante de conflictos⁴⁶. El resto de este capítulo considera la persistencia de la *rabassa morta* a pesar de estas circunstancias desfavorables.

Una posible explicación de que se firmaran nuevos contratos de aparcería en este período no es porque se siguiera considerando eficiente, sino porque era un compromiso, dado que ninguna de las dos partes podía deshacerse de la otra. En el caso incluso en que los terratenientes hubiesen preferido el cultivo directo usando mano de obra asalariada, el coste de establecer, hectárea por hectárea, derechos legales sobre la tierra y des-

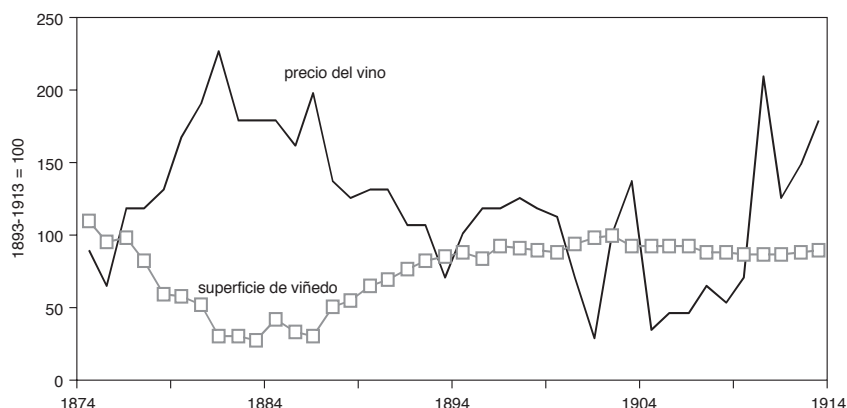
⁴⁴ Hacia 1935 la cifra era de 121.000 hectáreas. Los datos pre-filoxéricos están sacados de Ministerio de Fomento (1911), p. 106 y de la revista *Los Vinos y los Aceites* (1891), pp. 278-279. Los datos post-filoxéricos proceden de Grupo de Estudios de Historia Rural (1991), p. 278.

⁴⁵ Las evidencias de un cambio hacia el cultivo directo en Cataluña son más bien raras. Una excepción fue el caso de Raventós, que incrementó el área cultivada después de la filoxera hasta 100 hectáreas en 1907, empleando 36 trabajadores a tiempo completo, a los que se añadían 260 durante la vendimia. Raventós (1911), p. 61.

⁴⁶ Al Instituto de Reformas Sociales se le asignó la tarea de investigar estos conflictos, de donde salió una memoria que sería publicada en 1923.

ahuciando a los *rabassers* habría sido sin duda excesivo. Además, aunque los *rabassers* estaban convencidos de que la tierra les pertenecía, tanto moral como legalmente, después de haberla cultivado durante tantos años, se dieron cuenta de que les resultaría difícil y costoso obtener su reconocimiento ante un tribunal de justicia. La continuación de la *rabassa morta* como un compromiso, podría sugerir por tanto un caso de «path dependence»: una institución que se empezaba a considerar subóptima se siguió utilizando porque el establecimiento de una alternativa habría supuesto unos costes de transacción excesivos.

GRÁFICO 5.4. EL PRECIO DEL VINO Y LA SUPERFICIE DE VIÑEDO. HÉRAULT, 1874-1913



FUENTE: Pech (1975), pp. 499-500, 519-520. Se parte de una estimación de la superficie de viñedo antes de la filoxera de 200.000 hectáreas.

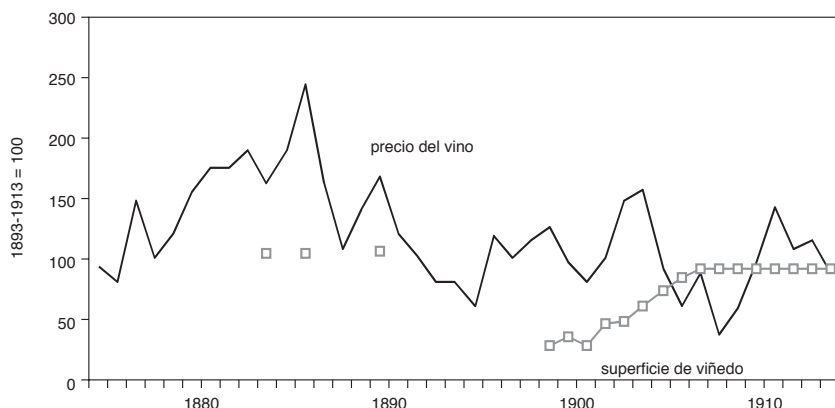
La hipótesis de dependencia de la senda es difícil de contrastar en este caso concreto pero, en todo caso, las evidencias sugieren que la aparición no sobrevivió debido a cuestiones de «inercia institucional». Parece más bien que la *rabassa morta* siguió satisfaciendo tanto a los terratenientes como a los colonos. La replantación se realizó en Cataluña bajo unas condiciones muy distintas a las que se dieron en el Midi francés, donde, como puede verse en el gráfico 5.4, la mayor parte de la replantación en el departamento del Hérault se realizó cuando los precios seguían aún

siendo elevados. Tal como Gilles Postel-Vinay ha mostrado, la disponibilidad de préstamos bancarios estimuló la replantación, especialmente en las grandes explotaciones⁴⁷. De ahí que si los productores de Barcelona se beneficiaron de los avances científicos conseguidos en el sur de Francia en su lucha contra la filoxera, sufrieron en cambio que la replantación se produjera después del colapso de los precios, como puede verse en el gráfico 5.5. Se sabe poco sobre los mercados de créditos en Cataluña durante este período, pero los bancos fueron probablemente poco favorables a prestar demasiado en una situación de bajos precios, y sobre todo, después de que el tratado de comercio de 1891 limitara las posibilidades de exportación de vinos hacia Francia. Un mercado de crédito limitado ayudaría a explicar por qué los terratenientes siguieron usando la aparcería para ayudar a compensar las costosas inversiones necesarias para limpiar la tierra de las viejas viñas y plantar las nuevas. Asimismo, los cosecheros vieron los nuevos contratos de aparcería como la mejor manera de sustituir el capital que habían perdido con la filoxera, y de compartir los mayores riesgos asociados con las nuevas vides. De acuerdo con esta interpretación, las evidencias sugieren que los terratenientes no contemplaron seriamente algún tipo de alternativas, o que los aparceros estuvieran descontentos con la renovación de contratos, al menos en los períodos iniciales después de la filoxera⁴⁸.

⁴⁷ Postel-Vinay (1989), pp. 162-172. La replantación en el Midi tuvo lugar en los profundos y fértiles suelos de las llanuras en vez de los suelos pedregosos de las colinas. De acuerdo con Planhol, el movimiento hacia las llanuras requirió el drenado de pantanos, que «sólo podían realizar terratenientes a gran escala o unas pocas sociedades con suficientes capitales para la organización del drenaje y el regadío». Planhol (1994), p. 350

⁴⁸ Por ejemplo, en la década de 1890, la revista de los terratenientes, *Revista del Instituto Agrícola Catalán de San Isidro* dedicaba pocos artículos a los problemas asociados a los contratos, aunque eran numerosos en relación a las técnicas de replantación, los problemas de los injertos, etc. Éste fue también el caso en los congresos celebrados en Sant Sadurní d'Anoia (1898) y Reus (1899). De forma similar, durante los difíciles años de entre guerras, los *rabassers* de la importante región productora del Penedès hablaban de forma elogiosa del contrato de *rabassa morta* tradicional. IRS (1923), p. 29.

GRÁFICO 5.5. PRECIO DEL VINO Y SUPERFICIE DE VIÑEDO EN BARCELONA, 1874-1913



FUENTES: Balcells (1982), pp. 376-378; Simpson (1985), pp. 368-369. Se parte de una estimación de la superficie de viñedo antes de la filoxera de 130.000 hectáreas.

Aunque se siguieron usando contratos de *aparcería*, los cambios legales alteraron de alguna forma sus características durante este período. El Código Civil de 1889 animó a los terratenientes a utilizar otro tipo de contratos de *aparcería* (el *arrendamiento a partes de frutos*), en vez de la tradicional *rabassa morta*, dado que facilitaba el desahucio de los colonos cuando se producía un incumplimiento del contrato. A pesar de sus intenciones, sin embargo, los contratos siguieron siendo los mismos excepto en el nombre, y realmente muchos contemporáneos los siguieron denominando *rabassa morta*. Los mismos aparceros seguían plantando las vides, el desahucio sólo podía ocurrir cuando se violaba alguna cláusula del contrato, se seguía pagando algún tipo de compensación económica excepto cuando se producía un desahucio, y el aparcerero seguía siendo el propietario legal de las vides que había plantado⁴⁹. Si bien es cierto que la mayor

⁴⁹ Como veremos, cierto número de terratenientes plantaría las vides por su cuenta, por lo que los aparceros dejaban de ser sus propietarios. Para una descripción de las compensaciones en estos casos, véase IRS (1923), pp. 42, 89-90, 112 y 192. Evidencias de que estos cambios legales no modificaban significativamente la naturaleza de los contratos pueden encontrarse en Carmona y Simpson (1999).

parte de los nuevos contratos eran ahora más cortos, su duración seguía siendo mayor que las vides post-filoxéricas, con lo que se preservaba el espíritu de la *rabassa morta*⁵⁰.

Los problemas asociados con la aparcería en Cataluña después de 1889 no los provocaron por tanto las modificaciones del Código Civil. Fueron más bien el producto de un marcado aumento de los incentivos para que el colono adoptara un comportamiento oportunista postcontractual. Consideraremos a continuación dos razones por las que esto ocurrió, principalmente los cambios en la naturaleza de la viticultura y los cambios en los precios relativos.

Tal como hemos visto, la viticultura tradicional dependía principalmente de dos inputs, la tierra y el trabajo. Con la *rabassa morta*, el aparcerero proporcionaba el trabajo y el propietario la tierra, mientras que la división de la cosecha entre los dos reflejaba la valoración de su contribución respectiva. Las viñas eran propiedad del *rabasser*. La filoxera destruía así tanto el capital del *rabasser* como sus futuros ingresos. Hacia finales del siglo XIX, la tecnología empezaba a ofrecer una alternativa a algunas de las actividades más intensivas en trabajo de las tareas asociadas a la replantación. Ahora existía maquinaria especializada que podía arrancar las plantas muertas y arados («vernette») tirados por un torno que trabajaban el suelo a una profundidad de medio metro con el fin de preparar la tierra para la replantación. Aunque parece que se produjo un incremento en el uso de arados de desfonde en Cataluña a medida que se fueron replantando los viñedos, un observador anotó que «muchas de las tierras de nuestro país, van llevadas por aparceros y éstos no tienen más capital que sus propios brazos, y, no obstante, éstos sin aparatos para roturaciones profundas logran que sea un hecho la plantación de la viña americana». El uso de un arado de desfonde, sin embargo, se consideraba esencial si se quería incrementar significativamente los rendimientos de las viñas⁵¹. De ahí que los

⁵⁰ A partir de entonces, los contratos medios serían de 30 a 50 años. La vida de las viñas post-filoxéricas era de sólo 20 a 25 años, frente a los 50 ó 60 para las viñas pre-filoxéricas. Balcells (1980), pp. 68-69. Un problema añadido era que ni los terratenientes ni los aparceros sabían cuánto iban a durar las nuevas vides.

⁵¹ Rovira, en Congreso Vitícola de Reus (1899), p. 27. Rovira realiza una comparación interesante entre la viticultura «intensiva» de altos rendimientos y la viticultura menos intensiva y bajos rendimientos que, según él, fue el modelo seguido por la mayor parte de los aparceros. Tal como mostramos en otro sitio, Simpson (1999), la viticultura «de gran intensidad» en el sur de Francia fue la senda tecnológica elegida por muchos productores.

productores que replantaban usando sistemas intensivos en mano de obra obtuvieran rendimientos menores que los que contaban con el capital para alquilar la nueva maquinaria. Además las vides también debían adquirirse ahora en los viveros en vez de tomarse de las plantas vecinas. Finalmente, las vides post-filoxéricas eran mucho más sensibles a las enfermedades, lo que requería nuevos gastos en productos químicos, especialmente sulfuro para el oídio y sales de cobre, o «caldo bordelés» para el mildiu. Como muestra el cuadro 5.1, hacia 1920 los productos químicos y su pulverización representaban casi un quinto (18,3%) de los gastos de cultivo anual.

CUADRO 5.1. COSTES DE CULTIVO EN CATALUÑA (TARRAGONA)

Gastos	Costes anuales de cultivo					
	Antes de la filoxera		1900		1921	
	Pesetas	%	Pesetas	%	Pesetas	%
tierra	36,5	21,4	65,0	15,8	75,0	10,7
costes de plantación: intereses						
+ depreciación	44,0	25,8	112,2	27,3	183,9	26,1
arada y azada	61,5	36,1	118,0	28,8	214,9	30,5
poda	7,5	4,4	19,5	4,8	41,0	5,8
productos químicos	0,0	0,0	60,0	14,6	128,7	18,3
transporte y vendimia	13,8	8,1	26,5	6,5	46,0	6,5
impuestos	7,3	4,3	9,0	2,2	14,6	2,1
total	170,5	100,0	410,2	100,0	704,2	100,0

FUENTE: Instituto de Reformas Sociales (1923), pp. 161-174.

Entonces, en el preciso momento en que el capital del aparcero era destruido por la enfermedad, éste se veía obligado a realizar cuantiosas inversiones nuevas si quería renovar el contrato en los mismos términos que antes de la filoxera. Muchos aparceros no contaban con suficientes recursos de forma que parte o toda la inversión la acabaría proporcionando el propietario. Además, la elección de una cepa adecuada era complicada, de forma que muchos propietarios se vieron entonces obligados a involucrarse más activamente en la gestión del viñedo de lo que estaban acostumbrados hasta entonces. Como resultado, algunos propietarios plantaron

ellos mismos sus nuevos viñedos utilizando nueva maquinaria alquilada y los cedían entonces a los aparceros mediante contratos de larga duración⁵². En estos casos, no sólo los aparceros perdían la titularidad de las viñas, sino que se veían obligados a ofrecer una parte mayor de la cosecha al terrateniente. Incluso si el aparcerero era el encargado de plantar, permitiéndole conservar la titularidad de las cepas, se veía obligado a entregar una renta más elevada para compensar la contribución del terrateniente en la compra de los productos químicos y fertilizantes⁵³. Tanto la pérdida de la propiedad de las vides, como el hecho de quedarse con una parte menor de la cosecha, contribuyeron a la reducción de los incentivos de los aparceros.

Un segundo problema está relacionado con el movimiento de los precios relativos. A pesar de la limitación de la información disponible, parece que la naturaleza indefinida de los contratos originales de *rabassa morta* no creó realmente problemas importantes antes de finales de la década de 1880 (cuadros 5.1 y 5.2). Aunque se produjeron importantes movimientos a corto plazo de los precios relativos del vino con respecto al trigo, y de los salarios en relación al vino, no fueron suficientes para estimular un reajuste del contrato por parte de los terratenientes o de los colonos. En cambio, entre 1890 y 1930 los precios del vino cayeron con respecto al trigo, pero sobre todo con respecto a los costes salariales (gráfico 5.2)⁵⁴. Incluso durante el período de replantación, el rendimiento de los inputs de mano de obra en la viticultura cayeron de forma muy acusada en comparación con lo que un trabajador no cualificado podía ganar tanto en la agricultura como en la industria. Dada la gran proximidad de Barcelona, una gran ciudad

⁵² Sin embargo, en estos casos el aparcerero tenía que comprar usualmente las viñas que había plantado el propietario. Véase, por ejemplo, Instituto Agrícola Catalán de San Isidro (1923), pp. 43-44, 82-83.

⁵³ En 1923 se cita que cuando el terrateniente proporcionaba solamente la tierra, el aparcerero recibía dos tercios de la cosecha, como antes; cuando los productos químicos eran proporcionados por el terrateniente, la proporción caía hasta el 60%; finalmente, si el terrateniente también plantaba las vides, entonces la cosecha se dividía en dos partes iguales. IRS (1923), pp. 19, 93-102 y 173. Dado que la legislación española prohíbe el acceso a los archivos notariales antes del transcurso de 100 años, es imposible examinar este punto con más detalle.

⁵⁴ El coste de oportunidad es difícil de medir, pero la mayor parte de la tierra que no fue replantada con viñas después de la filoxera fue convertida en pastos o, en ocasiones, en cereal extensivo u olivo. Véase, por ejemplo, Ministerio de Fomento (1911).

industrial en rápido crecimiento y que vio aumentar su población de 270.000 en 1887 a 1.006.000 en 1930, no es sorprendente que los aparceros sintieran que su nivel de vida estaba cayendo en comparación con el de otros grupos de trabajadores.

**CUADRO 5.2. PRODUCCIÓN DE VINO POR HECTÁREA
EN BARCELONA, 1876-1880 A 1931-1935**

Años	Rendimientos del vino (hl por hectárea)	Precio del vino (pesetas por carga)	Producto por hectárea (pesetas)
1876-1880	18,0	28,1	417
1881-1885	18,0	41,1	611
1886-1890	17,5	32,6	473
1891-1895		21,0	
1896-1900		22,4	
1901-1905	26,7	21,3	471
1906-1910	16,7	15,9	210
1911-1915	20,2	26,9	384
1916-1920	41,9	21,6	735
1921-1925	33,9	14,3	402
1926-1930	27,8	18,2	426
1931-1935	23,8	15,1	300

FUENTES: Los rendimientos proceden de Simpson (1985a), pp. 368-369; se supone que los rendimientos entre 1876 y 1888 eran de 18 hectolitros. Los precios proceden de Balcells (1980), pp. 377-378, deflactados con los precios de Maluquer de Motes (1989), cuadros, 12.11, 12.12 y 12.16.

Así, la pérdida de la propiedad de las viñas en el caso de muchos aparceros, el aumento de la renta en el de otros, y el aumento del coste de oportunidad del trabajo del aparcero, todo ello implicó en conjunto que los incentivos para que los colonos adoptaran un comportamiento oportunista post-contractual crecieran de forma significativa. Es muy probable que los terratenientes percibieran este problema, por lo que trataron de especificar en los contratos con gran claridad de qué manera los colonos habían de cultivar sus viñas, lo que implicaba por tanto un importante incremento de los costes de supervisión si las viñas habían de ser cultivadas de acuerdo con el *us y costum de bon pagès*. Sin embargo, las pérdidas del aparcero

no se tradujeron necesariamente en ganancias para el propietario. Los mayores rendimientos de las viñas y el hecho de que se llevaran una parte mayor de la cosecha no fueron suficientes para compensar la combinación de altos costes de producción y el bajo precio del vino, de manera que, como muestra el cuadro 5.2, el producto cayó un 16% en valor entre los períodos 1876/1890 y 1901/1935. De esta forma, tanto los propietarios como los colonos tenían motivos para quejarse y, como veremos, esto proporcionó los antecedentes para que inicialmente se produjera una disminución del capital social y, posteriormente, un conflicto abierto entre los dos grupos.

Otro de los problemas que afectó tanto a los propietarios como a los aparceros a comienzos del siglo xx, fue el aumento del coste de la mano de obra y la disminución de los precios del vino en términos reales en todas partes, y que provocaría una mayor competencia entre los productores. Mientras que en Cataluña, la producción se siguió basando en la mano de obra familiar, en otras regiones como en el Midi, se produjo un crecimiento en el tamaño de los viñedos de forma que los que tenían más de 40 hectáreas (con una producción de 2.000 hectolitros de vino por explotación) iban a suponer más del 48% de la producción total entre 1897 y 1902⁵⁵. La producción a mayor escala implicó un crecimiento significativo de las inversiones por hectárea de forma que aunque la superficie plantada en el Midi era muy similar en 1920 a lo que había sido a comienzos de la década de 1870, los rendimientos habían aumentado en dos tercios⁵⁶. Para trabajar estos grandes viñedos, los productores tuvieron que reducir significativamente los problemas de supervisión del trabajo asalariado que vimos anteriormente. En parte se consiguió a través de cambios en la tecnología. Las cepas se fueron progresivamente colgando de espalderas en largas líneas para facilitar el uso de arados entre las líneas. Como los capataces podían andar fácilmente entre las líneas para comprobar el trabajo individual, lograban un control mayor sobre la velocidad y la calidad de las operaciones tales como la poda, la pulverización, el cultivo y la vendimia⁵⁷. El

⁵⁵ Entre 1871/1872 y 1928/1929 los rendimientos en el Midi aumentaron desde los 37 hasta los 61 hectolitros. Pech (1975), pp. 142 y 149. En cambio, los rendimientos en Barcelona crecieron sólo la mitad, desde 18 hasta 27 hectolitros. Véase el cuadro 5.2.

⁵⁶ Los rendimientos hacen referencia a 1871/1872 y 1927/1929. Pech (1975), pp. 496-498.

⁵⁷ Guyot (1881), p. 19. Ann Carlos fue quien nos señaló la importancia de este problema.

cultivo en espalderas no llegó a extenderse en Cataluña, en parte debido a la menor densidad de las vides por hectáreas en comparación con el Midi. En cambio, la filoxera permitió una plantación más racional en Cataluña facilitando el mayor uso de arados y en teoría, por tanto, la supervisión de otras actividades.

La verdadera diferencia entre estas dos regiones parece descansar en otro aspecto. En el Midi, si bien las explotaciones de más de 40 hectáreas eran cada vez más importantes, también crecían las de menos de diez hectáreas. Las grandes explotaciones necesitaban mano de obra cualificada, especialmente para la poda, y ésta procedía de los pequeños propietarios locales. El patronazgo parece haber jugado un papel importante, siendo habitual, tras la filoxera, que los grandes propietarios prestaran su utillaje y sus bodegas a los pequeños propietarios a cambio de trabajo⁵⁸. En este caso, la demanda de mano de obra cualificada de las grandes explotaciones y el exceso de oferta de las pequeñas reforzaron a ambas. Los costes de supervisión se mantuvieron bajos por la mayor facilidad en el control de la calidad del trabajo y por el hecho de que los pequeños viticultores estaban interesados en que se les contratara la siguiente temporada. Las mejoras en la supervisión permitieron asimismo que se fueran contratando trabajadores de fuera de la localidad, incluso procedentes de España⁵⁹. Laura Frader anota que la aparición de cuadrillas de trabajadores (*colles*) que consistían en diez a quince viticultores cualificados que contrataban el trabajo, tenía la ventaja de que se subcontractaba tanto la organización como la supervisión del trabajo⁶⁰. Detrás del éxito en el control de los costes de supervisión en el Midi, estuvo la habilidad de los grandes productores en identificar sus propios problemas económicos con los de toda la región, lo que hizo más fácil encontrar soluciones políticas, una característica que contrasta claramente con lo que ocurría en ese mismo período en Cataluña.

El incremento de la parte de la cosecha que el aparcero debía entregar al terrateniente, y el aumento del coste de oportunidad de su trabajo, redujo sus incentivos para trabajar cuidadosamente sus viñas. Los años de entreguerras estuvieron marcados en Cataluña por una rápida industrialización y un creciente nacionalismo, y fue esta combinación la que ayudó a convertir un problema esencialmente económico de bajos precios del vi-

⁵⁸ Frader (1991), p. 36.

⁵⁹ Smith (1975), p. 371.

⁶⁰ Frader (1991), pp. 75 y 92.

no en uno político sobre la propiedad. En completo contraste con el caso del Midi, donde los problemas provocados por los bajos precios del vino a comienzos del siglo xx ayudaron a consolidar los intereses de los grandes propietarios y los de los pequeños viticultores, lo que llevaría a la creación de un grupo de presión del sector, la *Confédération Générale des Vignerons du Midi*, en Cataluña, los bajos precios dividieron a los propietarios y aparceros en dos grupos políticos enfrentados⁶¹. Los terratenientes catalanes, a través de organizaciones como la *Federación Agrícola Catalano-Balear* o del *Instituto Agrícola Catalán de San Isidro*, presionaron al gobierno con el fin de que se les redujeran los impuestos sobre la tierra o para lograr una solución fiscal a los bajos precios del vino, mientras sus congresos se limitaban a tratar los problemas técnicos relacionados con la plantación de las nuevas cepas americanas. En cambio, y a pesar de que las reclamaciones legales de la mayor parte de los aparceros con el fin de obtener la plena propiedad de la tierra que trabajaban no tuvieran bases sólidas, el creciente conflicto en el seno de la sociedad catalana, estimuló a los *rabassers* a buscar soluciones redistributivas (esto es, la plena propiedad) en vez de soluciones sectoriales (tales como incentivos para limitar el fraude, la reducción de impuestos, y otros como en el caso de los pequeños viticultores franceses)⁶². Inevitablemente, esta polarización de la sociedad catalana tuvo importantes consecuencias para la eficiencia de la aparcería y estimuló el comportamiento oportunista de parte de los aparceros.

Una forma ideal de medir la eficiencia de la *rabassa morta* sería comparando la productividad de las viñas cultivadas usando el contrato con la que utilizaban mano de obra asalariada en la misma región. Aunque no es posible en Cataluña, las evidencias disponibles sugieren que las grandes explotaciones del Midi (o las de La Mancha o Argelia) estaban mejor preparadas para enfrentarse a los bajos precios del vino del período de entreguerras que los pequeños aparceros catalanes⁶³. Para los cultivadores

⁶¹ Para el Midi, véase especialmente Smith (1975) y (1978).

⁶² El programa de 1923 de la *Unió de Rabassaires de Catalunya* no contenía ningún punto que no estuviera relacionado con la redistribución del poder o ingreso entre ellos y los terratenientes. Citado en Balcells (1980), pp. 383-384. El único ámbito donde los terratenientes y los aparceros unieron sus fuerzas fue en las cooperativas de vino, pero incluso entonces algunas localidades acabaron teniendo dos cooperativas, una para los terratenientes y otra para los aparceros.

⁶³ Para Argelia, véase Galtier (1958), vol. 3, pp. 112-218; para La Mancha, véase Simpson (1995a), p. 210.

del Midi, resultó crucial el haber sido capaces de incrementar sus rendimientos y a la vez de resolver los problemas asociados con la supervisión. Los propios contemporáneos eran cada vez más conscientes de que la aparcería se había convertido en el siglo xx en una fuente de fricción en la región. Mientras el contrato había sido capaz en un primer momento de lograr la cooperación entre terratenientes y *rabassers*, las transformaciones de la naturaleza de la viticultura y los cambios sociales, económicos y políticos asociados con una economía industrial en rápido crecimiento estimularon en cambio los conflictos.

CONCLUSIÓN

En este capítulo hemos defendido que a lo largo de dos siglos la *rabassa morta* tuvo éxito en equilibrar, por un lado, suficientes incentivos para los aparceros, y por otro, permitir a los terratenientes que participen en las fluctuaciones de la economía vitícola local. Con el desarrollo de una viticultura más intensiva en capital a comienzos del siglo xx, que permitía obtener importantes economías de escala, y las mayores exigencias de las nuevas cepas plantadas tras la filoxera, estas ventajas desaparecieron. La parte de la cosecha que recibía el productor fue disminuyendo, reduciendo por tanto los incentivos para cultivar la viña. Al mismo tiempo, los precios del vino cayeron en términos reales y subieron los salarios incrementando el coste de oportunidad del trabajo de los aparceros. Durante el período 1930-1934, con el salario de un agricultor masculino no cualificado en Penedès se podía comprar cuatro veces más vino que en el período 1880-1884; en cambio, los rendimientos habían subido sólo un 50% y la superficie cultivada por *rabasser* parece haberse mantenido estable⁶⁴. Pero no sólo los bajos precios y los salarios en aumento fueron la causa de la creciente conflictividad entre aparceros y terratenientes. Los amplios cambios de la sociedad española y particularmente los que afectaron a Cataluña, conllevaron una radicalización política y a que los aparceros reivindicaran la plena propiedad de la tierra. Dado este clima político, el capital social (confianza) declinó de forma significativa, y conllevó un incremento de los problemas de supervisión y de riesgo moral para el propietario. La aparcería dejaba entonces de ser un contrato eficiente y pasaba a conver-

⁶⁴ Las fuentes son las mismas que en el gráfico 5.2 y el cuadro 5.2.

tirse en un contrato injusto y que explotaba a los aparceros, según los *rabassers* y sus aliados políticos.

Concluimos así que, aunque la aparcería en la agricultura tradicional pueda, sorprendentemente, perdurar tanto tiempo, los cambios que tienen lugar con la modernización de la agricultura también generan la posibilidad de que una de las partes se vea favorecida a costa de la otra. En este caso en particular, el aumento del coste de oportunidad del trabajo del aparcerero ante la rápida urbanización implica que, a menos que el contrato pudiera renegociarse con frecuencia, se producirá un incremento significativo del comportamiento oportunista post-contractual y, por ello, la crítica a la injusta naturaleza del contrato.

*La organización agraria
y el desarrollo
de nuevas instituciones*

6. *Absentismo y organización de la propiedad aristocrática, 1850-1910*

La historiografía ha puesto a menudo de relieve el hecho de que la vieja aristocracia española logró, a diferencia de la Iglesia y de una parte importante de la pequeña nobleza, sobrevivir casi indemne a los cambios institucionales de las primeras décadas del siglo XIX. Las enormes riquezas en forma de tierras de los vínculos o mayorazgos nobiliarios pasarían a pertenecer a los titulares de los mayorazgos y sus herederos. También lograrían con mucho éxito conservarlos e incluso incrementarlos a menudo durante buena parte del siglo XIX. ¿Hasta qué punto el hecho de que una parte considerable de la superficie agrícola española estuviera en manos de la gran aristocracia terrateniente fue una causa de atraso? La mayor parte de los contemporáneos parece haber tenido claro durante casi todo el siglo XIX el carácter beneficioso de la gran propiedad y de las grandes explotaciones en el desarrollo agrario. En agriculturas tradicionales y pobres con poco capital físico y humano y mercados imperfectos, el gran propietario contaría con la ventaja de tener un mejor acceso a los mercados de capitales urbanos, a los avances técnicos y a la comercialización de los productos. Al hallarse más vinculado a sociedades urbanas más dinámicas tendría incluso menos reparos en innovar en sus propias tierras, directa o indirectamente. Sin embargo, a finales del siglo XIX, la gran propiedad, y en especial la práctica del absentismo, eran ya considerados como un obstáculo serio al desarrollo. Así, para Pazos García el absentismo «[era] una de las causas más hondas del atraso de la agricultura, del empobrecimiento del suelo, de la hostilidad entre los colonos y los propietarios, y que en definitiva lo [era] de los problemas agrarios». Para el conde Retamoso el absentismo era, en 1906, «el mal raíz, de nuestro problema agrario», y para el vizconde de Eza, «había sido *el factor esencial* [...] para ocasionar el mal

que lamentamos»¹. Es importante subrayar que los contemporáneos no criticaban la gran propiedad en sí, sino la forma en que los grandes propietarios explotaban sus tierras en España, y que resumían en el término *absentismo*. Aller, por ejemplo, reconocía la existencia de fincas extensas bien cultivadas, y sus ventajas frente a la pequeña explotación, pero el problema es que estos casos eran muy minoritarios o excepcionales². El absentismo no sólo implicaba residir lejos de las propiedades, normalmente en una gran ciudad, sino mantener una actitud rentista y pasiva hacia la tierra, minimizar las inversiones y la cooperación con los colonos y un desinterés por cualquier tipo de innovación, precisamente los aspectos que hacían que la gran propiedad fuera tan ventajosa a los ojos de los contemporáneos. En la medida en que los aristócratas eran los mayores propietarios del país, y contaban con unos valores generalmente muy conservadores, el absentismo era la consecuencia de determinado tipo de valores o mentalidad distintos a otros grupos sociales³. Implícitamente se puede inferir que con otro tipo de propietarios, los grandes patrimonios habrían estado mejor cultivados y habrían ejercido un papel favorable al crecimiento, quizás similar al que ejerciera la gran propiedad terrateniente en Inglaterra, por ejemplo.

Esta interpretación plantea algunos problemas. Presupone, en primer lugar, que la aristocracia tenía una mentalidad distinta a los demás grupos sociales, un factor que se ha puesto en duda en las últimas décadas⁴. En segundo lugar, olvida que existen sistemas contractuales que no exigen una intervención constante del propietario. En tercer lugar, da por supuesto que la preocupación de un propietario por sus tierras implica que su intervención será eficaz, algo que desmienten muchos ejemplos. Finalmente, se olvida de la importancia de los costes de transacción a la hora de gestionar una empresa agraria. Ya señalamos en el capítulo 2 la importancia de los costes de supervisar un colono o trabajador cuando éste realiza actividades distintas según las estaciones y en un entorno agrario disperso y ecológicamente diferente⁵. Con mayor razón, pues, si las propiedades además de grandes, se hallan dispersas. Como veremos, las propiedades de la aristocracia terrateniente solían estar repartidas en nume-

¹ Pazos (1908), p. 135, en Aller (1912), p. 129. También, Carrión (1932), pp. 315-316.

² Aller (1912), p. 180.

³ Carr (1970), p. 414; Carrión (1932), p. 316.

⁴ Por ejemplo, Bahamonde (1986) o Gortázar (1986).

⁵ Hayami y Otsuka (1993), p. 4

rosas provincias distantes entre sí. En este sentido, se puede reconducir la cuestión del absentismo hacia el análisis de cómo los aristócratas españoles lograron conservar estos patrimonios, gestionar sus tierras y cobrar sus rentas hasta bien avanzado el siglo xx.

En este capítulo veremos algunos de estos aspectos. En primer lugar, en qué medida los contemporáneos tenían razón al considerar decisivas las funciones de un propietario en la maximización de la producción. En segundo lugar, se mostrará que la aristocracia no era tan hostil al cambio y que sus valores o mentalidad no pueden relacionarse directamente con su fracaso en la gestión de sus tierras; en tercer lugar, se analizarán algunos de los factores que explican el hecho de que unos propietarios dotados de tantos recursos no lideraran el proceso de cambio agrario. Se hará especial hincapié en los problemas de tipo organizativos y en los factores que restringieron la movilización de los recursos. En la medida en que el estudio de la organización de una empresa exige un conocimiento muy minucioso de su funcionamiento, esta parte se basará en la administración del patrimonio de los marqueses de Alcañices antes de la primera guerra mundial, pues como se podrá apreciar en el texto, muchos de sus problemas se pueden extrapolar a otras casas aristocráticas⁶.

6.1. PERO ¿CUÁL ES LA FUNCIÓN DEL TERRATENIENTE?

La crítica del absentismo se basa en la convicción de que el propietario rentista juega un papel esencial en la producción agraria. Pero tal como hemos visto en capítulos anteriores, esta afirmación no es tan obvia: los terratenientes que no deseaban explotar directamente sus tierras, tenían a su disposición una gran modalidad de contratos agrarios que permitían suplir su intervención directa. Hemos visto ya, por ejemplo, que el contrato de arrendamiento en metálico ofrecía los incentivos precisos para que el colono maximizara la producción, usando la combinación de factores más eficientes. Sin embargo, los propietarios podrían haber tenido importancia a pesar de todo y más aún, y de forma creciente, en los siglos xix y xx.

Postel-Vinay se planteaba en el artículo «Pour une apologie du rentier ou que font les propriétaires fonciers?» cuál habría sido el papel de un

⁶ Véase también Carmona (2001), especialmente el capítulo viii.

propietario, incluso rentista, en la agricultura francesa⁷. Citaba entre otros, las inversiones en construcciones, mejoras, etc., que dependían más del propietario que del arrendatario y que podían variar mucho entre unos propietarios y otros. En el caso inglés, se ha señalado a menudo el protagonismo del terrateniente en la modernización de su agricultura, y ello a pesar del amplio predominio de los contratos de arrendamiento⁸. El propietario rentista puede apoyar al colono de otra manera, como ocurre en los países en desarrollo en la actualidad. En primer lugar, puede obtener capital a mejor interés que sus colonos, y ello por tres motivos: su mejor reputación cuando no la existencia de una relación personal o familiar con el prestamista; el hecho de contar con las tierras suficientes como garantía; además existen economías de escala en la tramitación de los préstamos lo que reduce el impacto de los costes fijos en el tipo de interés pagado⁹. Las ventajas del propietario serán mayores cuanto más pobres o menos garantías puedan ofrecer los colonos¹⁰. Este capital obtenido a bajo interés puede ser prestado al colono a través de contratos interrelacionados, o bien invertirse directamente en la finca en obras de mejoras. En segundo lugar, el propietario rentista suele contar con mejor acceso a las novedades, a través de la suscripción a revistas especializadas o la compra de libros, la asistencia a exposiciones agrícolas, etc. Estas ventajas fueron aumentando su importancia a medida que la agricultura se iba volviendo más intensiva en capital o cuando la introducción de cambios técnicos se hizo más rápida e importante. Un ejemplo de una combinación de las ventajas financieras y técnicas de los propietarios que ya se ha señalado, es su importancia en la reconstrucción del viñedo destruido por la filoxera a finales del siglo xix. No sólo muchos de ellos ayudaron a financiar a sus colonos, generalmente aparceros, sino que los asesoraron en la elección de las nue-

⁷ Postel-Vinay (1981), pp. 26-50.

⁸ Aunque también debe señalarse que existe una literatura más crítica hacia el gran propietario inglés. Véase, por ejemplo, Allen (1998) y O'Brien (1987) para los siglos xvii y xviii, y Offer (1991), para el xix.

⁹ Los propietarios contaban incluso con ventaja frente a los industriales, dado que los prestamistas anteponían las garantías del prestatario sobre las superiores expectativas de beneficio e inferiores garantías que podían ofrecerles los empresarios industriales. Postel-Vinay (1998), p. 211.

¹⁰ De ahí, por ejemplo, que las habituales diferencias de productividad entre la pequeña y gran propiedad que se encuentran habitualmente en los estudios comparativos, sean menores cuanto más imperfectos sean los mercados de crédito y de seguros. Ray (1998), pp. 454-456.

vas cepas adecuadas a las condiciones locales¹¹. Como muestra este ejemplo, el propietario rentista puede ser crucial en los cultivos intensivos en capital y por este motivo son muchos los que vieron las ventajas de la gran propiedad en una agricultura pobre a mediados del siglo xix¹².

Ahora bien, la gran propiedad no sólo presenta ventajas. Hemos mostrado anteriormente la importancia de las deseconomías de escala en la utilización de mano de obra y el empleo de capital en la agricultura en general¹³. Estas deseconomías son mayores en el caso de cultivos donde la calidad del trabajo realizado tiene una gran influencia en el valor del producto final o en un uso adecuado de los inputs. Éste es el caso de algunos cultivos intensivos en mano de obra, tales como la vid, naranjo, olivar, o la ganadería por el daño que puede realizarse a los animales. Los costes de transacción se incrementan cuando aumenta la intervención del propietario en el cultivo. Esencialmente de dos maneras: por una parte, el propietario que no reside en sus tierras tendrá que delegar en otros la gestión del capital invertido; si se trata de una explotación directa el volumen de inversión y la decisión de en qué invertir no siempre será la más eficiente para el propietario; si se trata de colonos, tendrá que dejar en manos de éstos el cuidado de su capital, lo que puede llevar a preferir disminuir el volumen de inversiones previstas. Pero el hecho de que el propietario llevara personalmente la inversiones tampoco es una garantía de que vaya a realizar las inversiones más adecuadas. Lecouteux se quejaba en 1870 de que muchas grandes propiedades cuidaban más el lujo del parque, del castillo y la belleza de sus edificios que su utilidad, y que los criterios arquitectónicos eran a menudo más paisajísticos que prácticos¹⁴. Otra fuente de dificultades, en el caso de la explotación indirecta, es la dirección de la explotación. Una dirección demasiado estrecha por parte del propietario (justamente lo más opuesto al absentismo) puede generar conflictos con los colonos. Éste fue uno de los problemas más serios de la aparcería francesa en las zonas donde los propietarios trataron de modificar la explotación directamente¹⁵.

¹¹ Véase el capítulo 5.

¹² Por ello a mediados del siglo xix, la mayor parte de los agraristas son favorables a la gran explotación y al papel positivo del gran propietario en la agricultura. Para España, Robledo (1993), pp. 56-57.

¹³ Ray (1998), pp. 448-449.

¹⁴ Lecouteux (1889). Para el caso de Francia, Postel-Vinay (1998), p. 212.

¹⁵ Por ejemplo, también en Cataluña en el primer tercio del xx, como se ha señalado en el capítulo 5.

Estas restricciones muestran, por tanto, que no siempre la ausencia de inversiones implica necesariamente un desinterés por la marcha de la explotación o una determinada preferencia del rentista o absentista por consumir sus ingresos agrarios en gastos suntuarios en vez de invertirlos en su propiedad¹⁶. Así, si el propietario puede desempeñar un papel importante en la explotación agraria, sus ámbitos de acción no son ilimitados y dependerán de otros factores.

6.2. ¿UNA CUESTIÓN DE MENTALIDAD?

Los contemporáneos e historiadores actuales tienden a relacionar el absentismo con una serie de valores que primaba la búsqueda de ingresos o rentas fáciles con pocas o nulas inversiones, que descartaba la cooperación del propietario con el colono o trabajador de la tierra, lo que implicaba, en suma, la no asunción de las responsabilidades o del papel social del propietario hacia la tierra. Por ello el absentismo no sería realmente una característica inherente de la gran propiedad en sí misma sino de cierto tipo de propietarios, generalmente la vieja aristocracia, ya que se trataba de un grupo tradicional que se distinguiría de una «burguesía agraria» propiamente dicha¹⁷. Para muchos, su escasa implicación en la modernización agraria se debía a un problema de mentalidad. Algunos estudiosos han puesto precisamente de relieve la existencia de otro tipo de propietarios agrícolas que sí eran innovadores y el papel que ejercieron en el cambio agrario. Entre ellos se encontraban notables locales, como el conde de Sanjuán en Murcia, grandes propietarios sevillanos como Ignacio Vázquez o un aristócrata de nuevo cuño como el marqués de Manzanedo. Éstos compraron maquinaria, introdujeron nuevos cultivos, o crearon redes de comercialización generalmente con grandes beneficios¹⁸. En otros casos menos llamativos también es posible encontrar importantes esfuerzos de innovación¹⁹. Pero se trata, al menos por ahora, de casos excepcionales, difíciles de extrapolar al resto de los grandes propietarios y resulta difícil por

¹⁶ Ésta es una de las críticas al absentismo, por ejemplo, de Carrión (1932), p. 316.

¹⁷ Un ejemplo, en Pérez Picazo (1990), pp. 213-243

¹⁸ Héran (1980); Pérez Picazo (1991); Castejón Montijano (1977).

¹⁹ Por ejemplo, el marqués de San Adrián (en Navarra), en Lana Berasain (1996), p. 147 y ss.; los condes de Ripalda y el marqués de Rafal (Valencia), en Calatayud *et alii* (1997), pp. 342-343.

ello no establecer alguna conexión entre su comportamiento innovador y factores mentales.

Pero ¿hasta qué punto los valores de los grandes propietarios aristocráticos fueron realmente un obstáculo a la introducción de cambios en sus propias tierras? De hecho, si bien no dirigían personalmente sus empresas, debido a sus compromisos políticos y sociales, contaban a menudo con banqueros para asesorarse y organizar la gestión de sus patrimonios. Y muy a menudo manifestaron un interés real por la modernización de sus explotaciones, siguiendo el ejemplo de los aristócratas británicos y franceses.

Ciertamente la aristocracia mantuvo durante casi todo este período un volumen considerable de propiedades, especialmente lo que se da en llamar vieja aristocracia. Ésta agrupaba en 1833 en torno a 60 familias que poseían la máxima categoría nobiliaria, la Grandeza de España, además de una gran antigüedad, dado que en algunos casos sus títulos se remontaban al siglo xv²⁰. El volumen de las fortunas de estas familias en el contexto español, las convertían en bloque en las más ricas del país: una relación fiscal de 1857 indica que 9 de los 10 mayores contribuyentes eran aristócratas, y 37 de los 53 primeros contribuyentes (cuadro 6.1)²¹. Por sus dimensiones, se contaban entre las primeras empresas privadas del país a mediados del siglo xix y las primeras empresas de servicios, por el número de empleados administrativos y domésticos²²; su dignidad de Grande de España les brindaba además de prestigio, ciertas ventajas, como el casi monopolio de los altos cargos cortesanos, un estrecho contacto con la familia real y hasta el privilegio de poder ocupar asientos del Senado por derecho propio²³. El establecimiento del régimen liberal en España no implicó la nacionalización de los bienes amortizados (o vinculados) en manos de

²⁰ Buena parte de estas familias se preciaba de reunir más de un título nobiliario: en la *Guía de forasteros de Madrid* del año 1866 se menciona que las 25 mayores Casas o familias reunían 72 grandezas de España y 142 titulados nobiliarios.

²¹ González de la Peña (1891), pp. 82-86.

²² La Casa de Alcañices necesitaba cerca de 38 criados en 1860 y 32 administradores para la gestión de su patrimonio y casa, lo que hace un total de 70 personas para un patrimonio que pagaba 83.000 reales en contribución, 1,19 personas por cada mil reales de contribución. Extrapolado a otras casas, es posible que las mayores, como Osuna, Alba, o Medinaceli emplearan hasta un millar de personas cada una. En Carmona (2001), p. 23.

²³ Según la Constitución Liberal de 1845 y que mantiene la de 1876.

la nobleza, ni la abolición de sus antiguas dignidades, y hasta se le asignaron nuevas. De esta manera, estas familias tradicionales estaban dotadas de una enorme cantidad de recursos (materiales y simbólicos) que tuvieron que gestionar en un medio, si no hostil, sí bastante diferente del que había favorecido su supervivencia en los siglos anteriores. La abolición del mayorazgo, en particular, contó con el apoyo más o menos explícito de la aristocracia que se manifestaba interesada en acudir al mercado financiero con el fin de solucionar sus frecuentes problemas de liquidez; pero con ello acababan también, y ya irreversiblemente, con la institución que había garantizado la supervivencia nobiliaria a lo largo de varias generaciones, obligándoles a adoptar nuevas estrategias en un medio, a su vez, cambiante.

En relación con su comportamiento económico está muy difundida la imagen del aristócrata rentista que deja en manos de unos agentes más o menos corruptos o incapaces, el control de sus propiedades con el fin de dedicarse al ocio, a la política o la vida mundana. La escasa iniciativa de la aristocracia explicaría su incapacidad para competir en un nuevo entorno económico, una ineficiente gestión de su patrimonio, y hasta podía llegar a convertirse en un serio obstáculo al crecimiento en las regiones en las que disponía de abundantes recursos.

Algunos autores han insistido, sin embargo, en la racionalidad del comportamiento económico de la aristocracia dado que parecía responder al deseo de maximizar sus ingresos, aunque de acuerdo con un entorno o restricciones distintas²⁴. Dado que la aristocracia terrateniente atravesaba un período de claro declive con respecto a otros grandes propietarios o fortunas, es posible que la transición hubiese sido menos óptima de lo que parece: un endeudamiento elevado heredado del antiguo régimen, combinado con unas décadas de contestación de rentas explican que la aristocracia estuviera más ocupada por adecentar sus patrimonios que por aprovechar las nuevas oportunidades económicas que permitieron la aparición de nuevas fortunas²⁵. Teniendo en cuenta estas importantes restricciones, en su mayor parte heredadas, la aristocracia terrateniente habría sido una excelente maximizadora de rentas. La aristocracia habría utilizado con gran ha-

²⁴ Bahamonde (1986); Herr (1983), p. 59; Garrabou y Robledo (1989-1990), pp. 49-73.

²⁵ Bahamonde (1986); Robledo (1987), pp. 105-124.

bilidad los sistemas contractuales existentes para obtener la máxima rentabilidad de sus bienes, además combinada con la mínima implicación posible, en especial por sus bajas inversiones o la escasa participación en el riesgo inherente a la actividad agraria²⁶. Bartolomé Yun Casalilla y Ricardo Robledo han puesto de relieve el papel de la renta en especie en las comarcas trigueras de Castilla-León para explicar la escasa modernización del sector agrario²⁷. Este esquema se reproduciría igualmente en otras regiones de predominio nobiliario como Andalucía o con otros tipos de contratos como los foros en Galicia²⁸.

De todas formas, se asume implícitamente que estos propietarios desestimaron otras opciones debido a su mentalidad rentista y una falta de interés personal por las actividades agrarias. En suma, el impacto de la mentalidad y valores aristocráticos se manifestarían de dos formas: por un lado, mediante el uso de formas indirectas de explotación que habrían permitido la obtención de rentas elevadas a costa del crecimiento agrario; y por otro lado, la mentalidad absentista se asociaba a la ausencia de interés personal por las transformaciones agrarias de sus grandes propiedades, como sí parecía ocurrir entre la vieja aristocracia británica, por ejemplo. Veremos seguidamente estos dos aspectos.

Respecto a la explotación indirecta, es cierto que era la forma habitual entre los terratenientes españoles, posiblemente aún mayor entre la vieja aristocracia. Los estudios regionales muestran el predominio del arrendamiento en Castilla y Andalucía, precisamente las regiones en que estaban localizadas la mayor parte de las fincas aristocráticas²⁹. El tamaño de las fincas tampoco influía en el tipo de explotación dado que el arriendo de dehesas o cortijos, era una práctica muy extendida tanto en Andalucía como en Castilla hasta el primer tercio del siglo xx³⁰. La escasa participación relativa de los aristócratas en la explotación de la tierra se descubre en los escasos aperos o animales de labranza mencionados, en contraste con los de algunos grandes propietarios locales³¹. Pero esto no implica que la explotación indirecta impidiera la activación de mecanismos

²⁶ Bahamonde (1986), p. 339.

²⁷ Yun Casalilla (1991), pp. 169-184, 178; Robledo (1984), capítulo 3.

²⁸ Mata Olmo (1987), vol. 2, p. 90 y ss.; Baz Vicente (1996), p. 382 y ss.

²⁹ Robledo (1984), pp. 74-81.

³⁰ Bernal (1988), p. 149; Robledo (1984), p. 78.

³¹ Carmona (2001), p. 176.

que permitiera, desde cambios de cultivo hasta la introducción de nuevas técnicas, como se ha observado entre otros terratenientes europeos³². Si bien se ha destacado a menudo la rigidez y conservadurismo de las cláusulas de los contratos de arrendamiento españoles que impedían la intensificación de los cultivos por parte de los arrendatarios, se han detectado transformaciones importantes con este tipo de contratos lo que pone en duda la eficacia de las cláusulas limitativas, incluso con la aquiescencia de los propietarios. Así, se roturaron numerosas dehesas a pesar de las cláusulas que, en principio, lo impedían y se ha comprobado la intensificación del cultivo al tercio bajo estas estructuras tradicionales³³. Pero hay casos más concretos de estímulos directos, como el que se observa en la plantación de viñedos o incluso la introducción de alguno nuevo como la remolacha³⁴. Si el arrendamiento domina, no excluye la coexistencia con otros tipos de contratos, como la aparcería o el mismo cultivo directo (minoritario, pero siempre presente) lo que pondría en evidencia cierta flexibilidad³⁵.

Además existen numerosos ejemplos que demuestran el interés personal de la aristocracia por la innovación, al igual que otros grandes propietarios terratenientes. La Exposición Agrícola y Ganadera celebrada en Madrid en 1857 permitió mostrar algunos de los logros de la aristocracia en el terreno de la selección ganadera³⁶. En 1877 escribía sobre la nueva «moda» de pasar largas temporadas en el campo y su excelente influjo en la agricultura³⁷. Al año siguiente, se crearía en el palacio de la duquesa de Medinaceli la Sociedad General Protectora de la Agricultura Española, con el propósito de fomentar la agricultura³⁸. Los valores nobiliarios no eran re-

³² Véase, para Inglaterra, Thompson (1963), Parker (1975), Wordie (1982) y Beckett (1986) y (1988); o para, Francia, Brelot (1988).

³³ Carmona (2001), pp. 184-185. También lo sugiere García Sanz (1992), p. 369, en Salamanca; o Sabio Alcutén (1997, pp. 491-493), en el caso de Aragón. Para Andalucía, Bernal (1988), pp. 145-149 y Grupo de Historia Social de Historia Andaluza (1997), pp. 410-411.

³⁴ Por ejemplo, Calatayud *et alii* (1997), pp. 341-343.

³⁵ Los marqueses de Sentmenat o de Castellidosrius (Cataluña), en Garrabou y Planes (1997), p. 386 y ss.

³⁶ Entre ellos, el duque de Osuna y los marqueses de Perales y Alcañices; *El Museo Universal*, 1 (1857, 15 de octubre), 19, p. 152.

³⁷ Artículo de Mendigutía, «En el Campo», *El Campo*, año II (1877, 1 noviembre), n.º 23, pp. 321-322.

³⁸ *El Campo*, año III (16 abril de 1878), n.º 10, p. 149. Consideraban su papel esencial, dado el desvalimiento en que se hallaba el labrador: «sin el auxilio de los

almente un obstáculo suficiente para impedir una participación activa en la innovación. Muchos aristócratas valoraban positivamente el prestigio que iba asociado a la introducción de innovaciones, de una forma no muy distinta a sus antepasados del siglo anterior. Los inventarios post mórtem de esa época no tienen reparo en incluir detalles prolijos de todas las novedades, incluidas las compras de maquinaria, construcciones, mejoras de infraestructura, como hacían los otros grandes propietarios que labraban sus propias tierras³⁹. Hay que señalar la alta valoración de la explotación directa, no sólo por prestigio sino porque se consideraba más rentable y eficaz.

Esto puede explicar que casi todas las grandes casas aristocráticas se pusieran a organizar *fincas modelo* a partir de mediados del siglo xix: los marqueses de Alcañices en Cadreíta y Algete, los duques de Fernán Núñez en Aranjuez, la condesa de Montijo en Baños y Moya, y su madre en su finca de Carabanchel, el marqués de Benalúa en la Hacienda Benalúa en Alicante, Bedmar en Canillejas, los duques de Medinaceli en su antiguo señorío de Navas del Marqués, etc.⁴⁰ En ellas se introducirían nuevos cultivos (remolacha, caña de azúcar, patatas, sobre todo viñedos, pastos regados), maquinaria, edificios y técnicas de cultivo. Un ejemplo es la reforma que inicia en 1862 la condesa de Montijo, ya Emperatriz de los franceses, en dos de sus estados, el marquesado de Moya (Cuenca) y el condado de Baños de Rioja (Burgos), y que puede seguirse a través de los informes de los directores franceses responsables de los proyectos y analizados por Ponsot⁴¹. En el primer caso, se trataba de modernizar la explotación de madera de los extensos bosques de pino y la creación de una finca modelo de 62 hectáreas, dotada de maquinaria moderna para el cultivo de la remolacha, patatas y trigo. En el segundo caso, se pretendía crear 32 explotaciones cedidas en arrendamiento, un soto irrigado y un extenso viñado de 150 hectáreas. En ambos, las inversiones fueron cuantiosas, al alcanzar cerca de dos millones de reales a lo largo de ocho años. Otro ejemplo es de los marqueses de Alcañices que también iniciarían unas

hombres de la inteligencia y del valor, sin los medios intelectuales y materiales que éstos puedan darles, sin que entre unos y otros se establezca la más perfecta inteligencia y el más completo acuerdo» (p. 150).

³⁹ Bahamonde (1986), pp. 337-338; Giménez (1986).

⁴⁰ Bahamonde (1986), pp. 337-338; Giménez (1986), pp. 52-83; Ponsot (1981), pp. 85-102; Carmona (2001), p. 218; Iturralde y Elorrieta (1914), p. 5.

⁴¹ Ponsot (1981), pp. 85-102.

reformas importantes en su estado de Cadreíta (Navarra), incluida la plantación de un viñedo de 50 hectáreas, también en 1862, y de una gran bodega con el equipamiento más moderno, siguiendo el ejemplo de grandes propietarios riojanos⁴².

La aristocracia terrateniente no sólo contaba con una mentalidad favorable al cambio y estaba dispuesta a modernizar sus explotaciones. Su condición mundana les obligaba a importantes gastos y eran un excelente incentivo para incrementar sus ingresos. Por otra parte, si bien algunos de ellos contaban con enormes deudas que impedían la realización de inversiones suficientes, en general la mayoría contó con un acceso muy fácil al mercado de crédito y generalmente a bajo interés⁴³. Sin embargo, estos factores favorables no fueron suficientes para garantizar el éxito de sus inversiones. Así, en el caso ya citado de la condesa de Montijo, su finca modelo de Moya no logró producir nada entre 1867 y 1897, y el viñedo y pastos de la segunda, después de 15 años sin producir beneficios, no generaría más de 16.000 reales anuales en la década de los noventa, una cifra que se hallaba lejos de corresponder a las expectativas⁴⁴. No se trata de un caso aislado. Así, el viñedo plantado por el marqués de Alcañices, fue también abandonado menos de 15 años después de su plantación, por problemas relacionados con la comercialización de los caldos, precisamente en un período de máxima prosperidad para el vino⁴⁵. Tampoco tuvo mucho más éxito el duque de Medinaceli en sus explotaciones de madera de Navas del Marqués⁴⁶. No se sabe aún en qué medida se pueden generalizar estos fracasos, teniendo en cuenta que fueron probablemente muchas más las explotaciones que, sin llegar a quebrar, tampoco obtuvieron buenos resultados. De hecho los inventarios de fortuna de la década de los setenta y ochenta muestran que la mayor parte de los patrimonios aristocráticos se componían de monte bajo, dehesas y fincas grandes y pequeñas productoras de cereales de secano⁴⁷. Los escasos estudios comparativos existentes muestran que muchos grandes propietarios locales tuvieron aparentemente más éxito en la adopción de cambios. Es el caso

⁴² Carmona (2001), pp. 220-222.

⁴³ *Ibidem*), pp. 195-202.

⁴⁴ Ponsot (1981), pp. 85-102.

⁴⁵ Carmona (2001), p. 220 y ss.

⁴⁶ Iturralde y Elorrieta (1914), p. 5.

⁴⁷ Giménez (1986), pp. 52-83.

de la Casa de los Carbonell en el aceite, Vázquez, o el Conde de San Juan. En este último caso, en el espacio de cuarenta años (1863-1902), uno de sus titulares invirtió en nuevos cultivos como vid y patata, abandonó otros, como la morera, y cambió a menudo de sistemas de cesión de la tierra, de aparcería a arriendo y viceversa, una flexibilidad que contrasta con la ausencia de cambios o su fracaso en algunos grandes estados aristocráticos⁴⁸.

6.3. LA ORGANIZACIÓN DE UN GRAN PATRIMONIO ABSENTISTA

Estos problemas llevan a explicar de otra forma el escaso dinamismo de la aristocracia, y relacionarlo con la organización de sus patrimonios. En efecto, a diferencia de la gestión de una cartera de valores, dirigir la explotación de un gran patrimonio exige, además de cierta capacidad para movilizar recursos materiales, la de movilizar recursos humanos con el fin de evitar problemas de cooperación. En la medida en que el propietario debe delegar en otros la explotación de sus tierras, la comercialización de su producto y la adopción de la mayor parte de las decisiones cotidianas, el propietario se enfrenta a problemas de agencia derivados de la existencia de información asimétrica: así, sus agentes o administradores podrían no actuar de la forma más adecuada a sus intereses, cuando no directamente en contra, abusando de la información que está a su disposición, en ausencia de un sistema de incentivos apropiados⁴⁹. De hecho, el estudio de las grandes administraciones aristocráticas pone de evidencia la importancia de los sistemas de contabilidad, los métodos de selección del personal administrativo o agentes, los incentivos y los mecanismos de control de los mismos y la elección de los tipos de contratos agrarios. Sin embargo, las organizaciones aristocráticas españolas se enfrentaban a problemas con características muy diferentes a las de cualquier otro gran propietario, señaladamente dos: la dispersión patrimonial y la lentitud del cambio institucional.

⁴⁸ Pérez Picazo (1991), pp. 39-95; Pérez Picazo *et alii* (1997), p. 442 y ss. Una flexibilidad parecida puede verse en los estudios de grandes propietarios catalanes en Garrabou y Planes (1997), pp. 396-397. Hay que advertir, de todas formas, que también se dieron fracasos como el del advenedizo marqués del Duero en su colonia de San Pedro de Alcántara entre 1857 y 1864, en plena época de expansión agraria, pero es más frecuente que los estudios disponibles no aborden la rentabilidad de las inversiones agrarias realizadas. Bernal (1988), pp. 153-154.

⁴⁹ Eggertsson (1990), pp. 41-45.

Con respecto a la primera, la vieja aristocracia española poseía los mayores patrimonios agrarios al menos hasta finales del siglo XIX: aunque las 230.000 hectáreas del duque de Osuna (un 0,5% del territorio nacional) en 1863 eran realmente excepcionales, muchos patrimonios superaban las 10.000 e, incluso, las 50.000 hectáreas⁵⁰. Se trataba, sin embargo, de patrimonios enormemente parcelados y dispersos: no eran raras las 3 ó 4 mil fincas dispersas entre 20 o incluso 30 estados diferentes extendidos por todo el país. En el cuadro 6.1 se puede apreciar el número de provincias por el que contribuyen las distintas casas, con una mediana de 10. La fuente infravalora el número real de provincias porque sólo constan las provincias que contribuyen con más de 1.000 reales. Por otra parte, las fincas y administraciones podían estar dispersas a lo ancho de la misma provincia. Se trata de una característica específica de la vieja aristocracia en la medida en que el resto de las grandes fortunas no contribuye más que por dos provincias (con un promedio de 3,5). Ésta es seguramente la mayor diferencia existente con los patrimonios no aristocráticos, generalmente mucho más compactos, incluso los de mayor tamaño: 25.000 hectáreas de las 28.000 que abarcaban las fincas del marqués de Mudela (en 1885) se hallaban en La Mancha; la totalidad de las tierras de Ignacio Vázquez se hallaban en Sevilla (en 1873)⁵¹. La dispersión de los grandes patrimonios aristocráticos exigía el mantenimiento de un importante aparato administrativo y la contratación de un gran número de agentes territoriales⁵². De ahí la necesidad de idear algún mecanismo que lograra incentivar la cooperación de los agentes o evitar los fraudes con el fin de obtener unos resultados satisfactorios.

La segunda gran restricción fue la incertidumbre que acompañó el cambio institucional. La mayor parte de los patrimonios se componía de fincas con derechos claros y absolutos, en su mayoría desde mucho tiempo atrás, pero aún subsistía una importante cantidad de censos o foros, de-

⁵⁰ Los datos correspondientes al duque de Osuna, en Atienza y Mata (1986), p. 94; la Casa de Alcañices, que según fuentes fiscales era la vigésimo séptima fortuna territorial del país, contaba con más de 40.000 ha.

⁵¹ Bahamonde y Otero (1989), pp. 533-534; Los datos de I. Vázquez, en Hérán (1980), p. 16.

⁵² La casa de Osuna contaba con más de 70 diferentes en 1861; Atienza (1987), apéndice 3; otro gran propietario, la Casa de Alcañices, con 32 en 1866; Carmona (2001), pp. 296-297.

rechos compartidos generalmente con los campesinos. De esta forma, en las regiones del norte de España y de la antigua Corona de Aragón van a coexistir en cada estado, fincas rústicas, incluso grandes dominios, con censos enfiteúticos, foros, y antiguos derechos señoriales convertidos en «concordias», y hasta fincas de titularidad discutida, aunque se procuraba conservar las costumbres de explotación consuetudinaria. Conservar estas rentas a lo largo de muchas décadas sin recurrir a los tribunales, un proceso muy oneroso (dado que a menudo iba acompañado de la cesación del pago de la renta), aunque se obtuvieran sentencias favorables, exigía tacto, influencias o el control del poder local, lo cual estaría cada vez menos garantizado en el tiempo⁵³. Incluso fincas de pleno dominio podían ser arrendadas de forma mancomunada y de manera indefinida (a través de la tácita), con evidente pérdida de dominio. Eran frecuentes las quejas de los administradores con respecto a la irresponsabilidad de los arrendatarios en los contratos mancomunados, la solidaridad de los mismos para protestar o pedir el descenso de las rentas y el hecho de que no apareciera siquiera la denominación de las fincas; en otros casos, el cobro de rentas atrasadas se prolongaba a lo largo de varias décadas⁵⁴. La amplia difusión del arriendo «por la tácita», que incluso se transmitía de padres a hijos planteaba incluso problemas para conocer las dimensiones de las fincas⁵⁵. Naturalmente, el talante del administrador resultaba decisivo para controlar estos peligros; la inercia facilitaba la conservación de este tipo de situaciones, cualquier cambio podía acabar con la cesación en el pago de las rentas y se urdían verdaderas estrategias con tal de acabar con estas prácticas⁵⁶. De ahí las dificultades y la ausencia de garantías de cualquier operación de transformación local de gran envergadura, ya que en general debía tener en cuenta los intereses de la población, cuando no, la clara oposición de la oligarquía local. Los numerosos éxitos, sobre todo en la primera mitad de siglo, coexisten con estrepitosos fracasos. El costoso y nada eficiente arbitraje de los tribunales de justicia seguía siendo por tanto crucial para la explotación de determinados bienes, incluso a comienzos del siglo xx.

⁵³ También, Serrano García (2001), p. 3.

⁵⁴ Carmona (2001), pp. 341-349.

⁵⁵ *Ibidem*, p. 347.

⁵⁶ Así, un administrador del marqués de Alcañices en Redecilla del Camino (La Rioja) lograba, en 1888, capitalizar las tensiones entre los arrendatarios por las mejores tierras dividiendo las fincas en lotes y hacer responsable al arrendatario del pago de la renta. Archivo de Alburquerque, leg. 421.

**CUADRO 6.1. DISPERSIÓN PATRIMONIAL DE LA ARISTOCRACIA
TERRATENIENTE ESPAÑOLA FRENTE AL RESTO DE
LOS MAYORES CONTRIBUYENTES EN 1854**

Contribuyentes según categoría social	Número	Contribución total (en miles de reales)	Contribución media (en miles de reales)	Promedio de provincias donde contribuyen	% medio de contribución de la provincia más importante con respecto al total
Vieja aristocracia con grandeza de España	32	4.944	154,5	10	35,6
Otros grandes contribuyentes	21	1.850	88,1	2	85,6
Total 53 primeros contribuyentes	53	6.794	128,2	6	44,7

FUENTES: Carmona (2001), pp. 21-22, basado en González de la Peña (1891), pp. 82-86; Alonso de Cadenas y López (1980). Sólo se incluye la suma de las contribuciones de las provincias que contribuyen con más de 1.000 reales al año.

La aristocracia tardó varias décadas en reorganizar sus patrimonios. En parte porque el alto valor de la tierra no favorecía la realización de una concentración a gran escala y a corto plazo. La gran mayoría de la aristocracia realizó importantes compras durante las desamortizaciones y se deshicieron de sus propiedades menos rentables pero el proceso de reorganización se extendería hasta las primeras décadas del siglo xx⁵⁷. Tampoco resultaba sencillo deshacerse de los derechos de titularidad discutida. Estas restricciones explican el hecho de que la gran aristocracia aún conservara buena parte de los rasgos del sistema de organización administrativa puesta en pie durante la Edad Moderna⁵⁸. Así lo sugiere el modelo organizativo que rige el funcionamiento de la Casa de Alcañices entre 1850 y 1910 y que corrobora trabajos sobre otras casas⁵⁹. Se produjeron algunos

⁵⁷ Las compras de bienes desamortizados, en Robledo (1984), p. 41 y ss. La envergadura de la reorganización patrimonial de la Casa de Alcañices, en Carmona (2001), cuadro 4.6.

⁵⁸ Una descripción exhaustiva, en Atienza (1987) pp. 291-327.

⁵⁹ Carmona (2001), cap. VIII. Para la casa de Osuna, Atienza (1987), pp. 291-327; el ducado de Medinaceli, en Bernal (1979); el marquesado de Cerralbo, en

cambios debidos a la desaparición de las funciones señoriales de muchos estados aristocráticos, concretamente la reducción del número de agentes a uno solo por Estado o administración. La dispersión del patrimonio de los Alcañices en más de 200 localidades exigía un gran número de representantes (unos 32 en 1868) un poco por todo el país, lo que no impedía el casi abandono de algunas rentas o derechos en zonas muy apartadas: tres años tardaría el agente de Villace, en León, en formar un inventario de bienes en 28 pueblos de su administración. Era frecuente que los agentes trabajaran para más de un patrón. Excepcionalmente, algunas administraciones poseían la suficiente envergadura para contar con más de un responsable y a partir de 1880, incluso con la colaboración de algún técnico, aunque no era lo más usual.

Cada agente concentraba en principio todas las funciones administrativas: era el responsable de sacar a subasta las tierras en arrendamiento, de la firma de la mayoría de los contratos, de su cumplimiento, de la percepción de todo tipo de ingresos y de la venta del producto, si era en especie. También se encargaba de los asuntos extraordinarios, como pleitos, conflictos y, en caso necesario, de la venta de los bienes. Su gran independencia con respecto al poder central explica la existencia de un complejo sistema de control. Así, era usual el mantenimiento de una correspondencia mensual, como máximo, a través de la cual ponía al administrador general al corriente de estos asuntos, en especial de la evolución del precio de los cereales. Tenía la obligación de enviar anualmente al contador un estado de la contabilidad, y, cada semestre, una cuenta detallada de las operaciones administrativas para su supervisión.

El seguimiento, a menudo muy minucioso (por las pequeñas correcciones numéricas), de sus actividades por parte del contador suele tomarse como signo de la eficacia de su control, pero son muy abundantes los indicios de lo contrario: en primer lugar el hecho de que la información fuera profundamente asimétrica y casi totalmente en poder del agente. De hecho, no se encuentran alusiones a ninguna otra fuente de información complementaria, con el fin, por ejemplo, de contrastar el precio de algunos productos o las verdaderas dificultades de los arrendatarios. No se trataba

Robledo (1987) pp. 105-124; algunas casas menores, en Giménez (1986); las dificultades que tiene el marqués de Lozoya para controlar una dehesa lejana, en García Sanz (1992), pp. 351-353.

de un problema de contabilidad: el sistema de *cargo y data* permitía, por ejemplo, conocer el saldo del administrador con respecto a la casa, proporcionando, a la vez, los datos suficientes para reconstruir, si era necesario, el movimiento de los ingresos, el precio y el volumen de las operaciones efectuadas⁶⁰. El problema parece radicar más bien en el virtual monopolio que el agente poseía sobre la información local. Así, un análisis del seguimiento que realizaba el contador de las cuentas que le remitían los agentes locales, muestra más una actitud permanente de desconfianza que la posibilidad real de desenmascarar algún fraude o, incluso, errores: las cuentas de Valencia sólo empezaron a impacientar seriamente al contador general, que acabó iniciando una investigación, 40 años después del inicio de las irregularidades. También en Huelma (Jaén) se dieron situaciones de total impunidad durante más de 20 años⁶¹. Por otra parte, la realización de un inventario general en 1857 permitió descubrir numerosas irregularidades y, en algunos casos, el escaso control del marqués sobre sus recursos. La ausencia de archivos locales en condiciones y la ambigüedad de muchos contratos, frecuentemente sin escriturar, dificultaba, finalmente, cualquier investigación por sorpresa. Una forma de sustraerse a la intermediación de los agentes locales era a través del control directo de los grandes contratos de arrendamientos, singularmente de latifundios o dehesas, cuando no eran firmados directamente en Madrid (ya desde el siglo XVIII). Sin embargo, para ello era preciso contar con un mercado eficiente de grandes fincas, que sólo parecía existir en las grandes ciudades andaluzas o para las grandes dehesas de Salamanca o Zamora⁶². A largo plazo, se fue imponiendo el contrato formal escriturado, por sus ventajas frente al informal con el fin de superar las limitaciones de la reputación local para su cumplimiento o aplicación. Pero ello también implicaría la progresiva sustitución de los pequeños por los grandes colonos, ya que los costes de formalización de contratos eran más bajos para estos últimos.

Ante la imposibilidad de controlar las actividades de los agentes, la casa ofrecía un complejo sistema de incentivos que tenía por objeto garantizar la lealtad de los mismos y su cooperación. Los incentivos materiales so-

⁶⁰ Recientes análisis demuestran que eran suficientes, incluso en los grandes y bien organizados estados ingleses de mediados del siglo XIX. Napier (1991), pp. 163-174.

⁶¹ Carmona (2001), p. 258.

⁶² Mata (1988), pp. 259-265.

lían representar un porcentaje, normalmente un 10% del producto bruto de la administración, lo que permitía estimular el interés del agente en la cobranza de morosos, pero sobre todo en lograr el máximo precio de venta de los productos. Pero si las grandes administraciones podían ofrecer hasta 12.000 reales de ingresos (en el caso de la mayor administración, Cadreíta—cuyo patrimonio estaba tasado en más de 10 millones de reales en 1910— sólo representaba un 2% de la renta) o incluso verdaderos salarios hacia finales del siglo xix (como en Algete o a un ingeniero en Cuéllar), la mayor parte de las administraciones sólo ofrecía bajos ingresos, a menudo por debajo de los mil reales. Para éstos era necesario otro tipo de incentivos: por un lado, la posibilidad de contar con el prestigio y las relaciones de un aristócrata: las recomendaciones del bien situado marqués de Alcañices⁶³ ofrecían, desde la posibilidad de obtener plazas de juez o de secretario de juzgado, gracias a sus buenas relaciones con el ministro de justicia, como sacar a algún pariente de la cárcel; pero la Casa garantizaba, ante todo, protección y ayuda a la familia de sus administradores (al igual que a la de sus criados), con lo que se fraguaban verdaderas dinastías (interrumpidas por auténticas regencias en manos de viudas) que tenían por fin estrechar la cooperación recíproca entre agentes y principal y generar una fidelidad probablemente sincera. Existían otras formas de crear vínculos e incentivos; los marqueses de Lozoya, por ejemplo, prefirieron estimular al agente de una de sus dehesas (en este caso el montaraz) cediéndole la explotación de parte de sus tierras, lo que garantizaba una total tranquilidad al propietario a cambio de perder todo el control sobre la finca⁶⁴.

De acuerdo con las funciones a desempeñar, la mayor parte de los agentes se reclutaba entre los notables locales: notarios, abogados o funcionarios, de formación jurídica, con amplias redes clientelares y muy a menudo amigos personales de los contadores o de los administradores generales; eran los agentes más adecuados para negociar, pactar o luchar a favor de los intereses de la Casa. Pero este perfil no era indispensable en las áreas del latifundio o de las grandes dehesas (Lebrija y Écija [Sevilla],

⁶³ El xv marqués, Nicolás Osorio (1799-1866) desempeñó el cargo de mayordomo mayor de Francisco de Asís, el rey consorte; su hijo, José Osorio (1825-1909) el de jefe de palacio durante el breve reinado de Alfonso XII. Mantuvo el resto de su vida excelentes contactos con los políticos de ambos partidos dinásticos.

⁶⁴ García Sanz (1992), pp. 350-351 y 369-370.

Córdoba y Salamanca) donde se preferían grandes propietarios dispuestos a responder con sus bienes o enormes fianzas de la cobranza de la renta y ésta era probablemente su única función. Las necesidades técnicas que exigía la introducción de nuevos cultivos se resolvían en las mayores administraciones con la contratación de costosos ingenieros que asesoraban, sin llegar a sustituirlos nunca, a los fieles servidores de la Casa. Una excelente formación técnica no era de ningún modo suficiente para la gestión de un estado. En el caso antes citado de la condesa de Montijo, la causa más evidente del fracaso de sus iniciativas modernizadoras es la torpeza de los ingenieros franceses que se enfrentaron frontalmente al conjunto de la población local⁶⁵. En cambio, fueron los fieles servidores de sus grandes administraciones de Cadreíta y Cuéllar, y no los ingenieros, los que resolvieron los numerosos problemas legales o los que pudieran generar las difíciles relaciones con los colonos⁶⁶.

En resumen, las grandes casas disponían de un sistema de administración tradicional, con agentes más familiarizados con los aspectos legales o con la organización local que con los problemas técnicos de la agricultura o de la contabilidad, y con una gran autonomía frente a la administración central. Pero como se ha visto también, la elección de un sistema de estas características no se debía al talante conservador de la aristocracia (hay que insistir en que los administradores generales eran a menudo banqueros o reputados profesionales) sino a ciertas características de sus patrimonios. Es cierto que este sistema administrativo tradicional no era apropiado para la organización de fincas modelo, intensivas en capital y mano de obra. Por una parte, la información estaba en manos de los agentes, y éstos no estaban bien cualificados para sugerir innovaciones. Por ejemplo, un cuestionario enviado por la administración central del marqués de Alcañices (por la iniciativa de su administrador general, el banquero Francisco de Goicoerrotea) a todas las administraciones locales en 1857 incluía una pregunta sobre las inversiones aconsejadas. La mayor parte de las respuestas se limitaron a considerar reparaciones de una tapia o el tejado de un molino abandonado, con la excepción del agente del estado de Cadreíta, al destacar la posibilidad de introducir nuevos cultivos y la cons-

⁶⁵ Ponsot (1981), pp. 110-111.

⁶⁶ También en Francia contrasta el éxito de propietarios conservadores en un medio rural en que dominaba la pequeña propiedad, al no romper con las prácticas tradicionales; Brelot (1988), pp. 221-254.

trucción de un viñedo aprovechando la apertura de una línea ferroviaria cerca del Estado. Por otro lado, el pequeño tamaño de la mayor parte de las administraciones no era suficiente para pagar los técnicos y profesionales necesarios para una explotación muy técnica. Pero ni siquiera está claro que antes de finales del siglo xix, las granjas o fincas modelos fueran alternativas eficientes frente a la explotación tradicional, y ello por dos razones: la estrechez de la demanda, por un lado, y, por otro, las posibilidades que aún ofrecían la roturación de tierras incultas o la reducción de las rotaciones, sin cambios en la tecnología: así, a comienzos del siglo xix todavía era posible aumentar la producción incrementando la superficie cultivada y entre 1800/1809 y 1870/1879 la superficie cultivada aumentó dos tercios en toda España⁶⁷. En cambio, el modelo de gestión de los grandes propietarios absentistas estaba especialmente bien adaptado al sistema cereal de secano y al crecimiento extensivo, dado que no precisaba de mucha supervisión, ni de elevadas inversiones. El mayor problema de las pequeñas explotaciones de cereal era el riesgo de impago de la renta, pero los colonos solían contar con tierras en propiedad u otros ingresos que les permitían asegurar el pago de la renta y la gran difusión de la renovación automática del contrato era un incentivo suficiente para cumplir con el contrato, siempre que la demanda de tierra fuera elevada. Los grandes colonos ofrecían garantías suficientes en forma de tierras e incluso reputación, y tampoco eran raras las renovaciones de contrato en la misma familia⁶⁸. La escasa intervención del propietario en la explotación de sus tierras de secano no estaba, sin embargo, reñida con cambios en las formas de explotación o incluso el incremento de la producción. Una parte importante del crecimiento de la producción agraria en el siglo xix, e incluso en las primeras décadas del siglo xx, se hará en forma de nuevas roturaciones de tierras incultas o de pasto, o con la disminución de rotaciones. Estas transformaciones no exigían la participación directa del propietario, aunque sí su aprobación, y la extensión de este fenómeno explica una parte importante del incremento de la renta de muchas propiedades de las regiones del interior⁶⁹.

⁶⁷ Véase la sección 2 del capítulo 1.

⁶⁸ De una muestra de 30 cortijos cordobeses, la mitad había renovado sus contratos más de 9 veces. López Ontiveros y Mata Olmo (1993), pp. 117-120. Grupo de Historia Social de Historia Andaluza (1997), pp. 410-411.

⁶⁹ En el caso de Alcañices, la renta de las dehesas salmantinas entre 1838 y 1871 aumentaría un 5,6% anual. Carmona (2001), pp. 181-183.

Pero en cambio, los grandes propietarios absentistas no tuvieron tanto éxito en el desarrollo de cultivos intensivos en mano de obra como la viticultura o, en menor medida, el olivo o los cultivos de regadío, en parte por los altos costes de supervisión, pero también por la menor flexibilidad de sus administraciones. A diferencia de los cereales, los productos como el vino, el aceite de oliva y algunos cultivos de huerta, no sólo estaban orientados a mercados más amplios y competitivos, sino que eran más sensibles a las fluctuaciones en la demanda o a cambios en los precios relativos. Incluso si el propietario optaba por la explotación indirecta, la cooperación con los colonos era mucho más importante e incluso cambios externos podían precisar de cambios en los contratos, en la distribución del producto o cambios en el cultivo, tal como vimos en la viticultura catalana⁷⁰. Es posible que en este caso la intervención directa del propietario tuviera más importancia, o, en todo caso, la de un gerente con una gran libertad de maniobra. La mayor parte de los estudios sobre la innovación y cambios de los grandes propietarios locales destacan precisamente, más que las grandes inversiones en capital, la flexibilidad de los contratos y su adaptación a los frecuentes cambios exógenos⁷¹. La comercialización es otro aspecto donde las administraciones de los absentistas tenían menos ventajas. Las casas aprovechaban las redes y la información que sus agentes locales necesitaban para la venta de sus propias cosechas, lo que les aseguraba el máximo precio de venta, pero exclusivamente en el mercado local, ya que era el ámbito usual en el que los agentes locales desarrollaban sus transacciones. En cambio no estimuló el desarrollo de una red de contactos más amplia que permitiera canalizar su producto directamente hacia los mercados urbanos (o internacionales), ni la necesidad de disponer de unos administradores con la suficiente flexibilidad e iniciativa para buscar compradores en otros mercados. Además las ventas venían precedidas de la autorización del contador central, lo que aún hacía el proceso menos flexible y nada adecuado a productos que solían venderse en mercados muy competitivos⁷². Esto podría explicar la escasa presencia de viñedos, olivares y huertas en los grandes patrimonios aristocráticos. En el caso de Alcañices, por ejemplo, el viñedo representaba menos del 1,4% de la super-

⁷⁰ Véase el capítulo 5.

⁷¹ Pérez Picazo (1991), pp. 39-95; Pérez Picazo *et alii* (1997), p. 442 y ss.; Garrabou y Planes (1997), pp. 396-397; Sabio Alcutén (1997), pp. 488-491.

⁷² Es el problema que describe Hubscher (1978), para la venta de productos ganaderos.

ficie total en 1868, y generalmente de poco valor, dado que sólo producían de media una renta ligeramente superior a las tierras de labor, mientras que las tierras dedicadas a cereal eran más del 95% del total⁷³.

6.4. LOS CAMBIOS EN EL SISTEMA DE GESTIÓN

En la década de 1880 se conjugaron varios factores que pusieron en crisis este modelo administrativo tradicional en el cultivo de cereal de secano. Por un lado, la Gran Depresión tendrá por consecuencia que el precio de los cereales dependa cada vez menos de las cosechas locales, y que las variaciones anuales de la producción local repercutan ahora directamente en los ingresos de los productores. Esto complicará el pago de la renta los años de mala cosecha, incrementando los impagos y el desahucio de los pequeños colonos. A partir de ahora será más difícil reconstruir la estructura de incentivos anterior, tal como la renovación automática de contrato basándose en el cumplimiento del pago de la renta y la ausencia de crédito. Por otra parte, la mayor integración del mercado de cereales fue limitando las rentas de situación que ofrecían los pequeños mercados locales en épocas de malas cosechas. En 1910, la mayor parte de los compradores de las cosechas o rentas de las distintas administraciones de la casa de Alcañices son ya grandes tratantes procedentes de Barcelona o Galicia (para Zamora, por ejemplo), lo que estrechaba el margen de maniobra de los agentes locales⁷⁴. Finalmente, la llegada al poder de los liberales (1884) implicó una merma importante de la influencia del marqués en numerosas localidades, e incluso el surgimiento de una oposición frontal a la pervivencia de ciertas rentas (lo que reavivó numerosos pleitos) o privilegios, como los que habían permitido un reparto bastante favorable de la carga fiscal hasta el momento⁷⁵. Estos factores explican el aumento de las dificultades de numerosas administraciones, la aparición de pérdidas y la liquidación de 26 de las 34 unidades administrativas más pequeñas entre 1885 y 1905.

Las demás administraciones sufrieron importantes cambios. Tras una política de concentración y compras, eran ya más grandes, y dos de ellas

⁷³ Carmona (1991), cuadro 4.9.

⁷⁴ Carmona (2001), p. 248 y ss.

⁷⁵ Pro (1987), pp. 325-377.

contaban con un tamaño suficiente para disponer de verdaderos técnicos para dirigirla o asesorar a los administradores. En 1910, por primera vez, dos administraciones, Cadreíta y Cuéllar, pasaban a producir un 80% de la renta total. Pero sobre todo, la casa establecía ahora contratos de larga duración con los compradores de los nuevos productos en los que se especializaría, resina y remolacha azucarera, entre otros, a cambio de asesoramiento técnico y el control de algunos aspectos de la explotación. En el caso de Cuéllar, la Unión Resinera se comprometía (en 1890) a adquirir durante un plazo de 20 años la totalidad de la producción de resina de los extensos pinares de la Casa, además de asesorarla con un ingeniero agrónomo empleado de la compañía, que pasaría a convertirse en el director de explotación de las fincas. Este tipo de contrato permitía solventar algunos de los graves problemas de estrangulamiento tradicional: garantizaba la venta del producto⁷⁶, la supervisión técnica y las relaciones con la compañía, que se realizaban directamente desde Madrid, por encima del agente tradicional, como deja ver la correspondencia administrativa, e, incluso, la firma del contrato⁷⁷. Como resultado, en el plazo de siete años (1895-1902), la Casa asumió el coste de plantación de cerca de 90.000 pinos nuevos junto a la puesta en valor de sus dos principales pinares⁷⁸. El proceso fue similar, aunque de menor envergadura, en Cadreíta, donde se introdujo remolacha azucarera a finales del siglo xix, también contando con el asesoramiento técnico de la fábrica y la adquisición del producto. En todo caso, la asociación con grandes empresas de comercialización o transformación para la supervisión e introducción de cambios técnicos no era exclusivo de la aristocracia, y consta que era una práctica habitual entre otro tipo de propietarios⁷⁹. En nuestro caso, la introducción de técnicos, y la desaparición de las actividades comerciales no implicó la desaparición de los agentes tradicionales, que nunca dejaron de desempeñar las mismas prácticas paternalistas con los colonos.

⁷⁶ En una época de elevados precios. Iturralde y Elorrieta (1913), p. 145.

⁷⁷ Carmona (1991), pp. 377-380.

⁷⁸ La producción de resina se multiplicaría por 9 en este mismo período. Destaca asimismo la disminución de los ingresos por venta de pinos secos, a medida que se racionalizaba la explotación de las fincas. Carmona (2001), pp. 216-217.

⁷⁹ Por ejemplo, en la transformación del viñedo valenciano a finales del siglo xix. Piqueras (2001), pp. 121-123.

CONCLUSIÓN

¿Fue relevante la pervivencia de la aristocracia terrateniente tras la Revolución liberal para explicar el atraso agrario en España? No es fácil responder a esta pregunta como se ha podido ver en este capítulo, dada la heterogeneidad de los grandes patrimonios agrarios. Las evidencias empíricas sobre el mal cultivo de sus tierras están basadas esencialmente, y hasta la II República, en el carácter extensivo de muchas fincas nobiliarias (dehesas o montes especialmente). Los principales argumentos sobre el impacto del absentismo son sobre todo teóricos y se basan en la escasa intervención del propietario en sus tierras, la falta de inversiones debido a su residencia, y el predominio de la explotación indirecta. La falta de interés del gran terrateniente por sus tierras explicaría por sí solo su impacto negativo. Sin embargo, hemos visto que los aristócratas sí tenían motivos para incrementar sus rentas, no eran hostiles a la innovación, al contrario, y aunque gastaran grandes cantidades en las ciudades, tenían una gran capacidad de endeudamiento (a diferencia de lo habitual en el siglo XVIII) y buenas relaciones con los banqueros. La paradoja de la crítica de los contemporáneos al absentismo aristocrático, es que éstos *sí* trataron de llevar sus fincas como buenos propietarios, pero fracasaron. La razón de este fracaso es que contaban también con importantes restricciones, como la excesiva dispersión de sus recursos físicos, como consecuencia de su mismo éxito en la transición, y los problemas institucionales que requería un conocimiento estrecho de las características del lugar. Unos patrimonios que se habían formado a lo largo de la época moderna, en un contexto institucional muy diferente, debían adaptarse con cierta rapidez a un nuevo contexto tras la Revolución liberal. El coste de reorganización de los patrimonios sí puede considerarse, en este caso, un típico problema de «path dependency». Dadas estas condiciones, las casas podían haber optado, por superar este problema invirtiendo una gran cantidad de recursos en dotarse de toda la información local necesaria para emprender mejoras o vigilar más estrechamente el desempeño de sus colonos locales, pero el coste habría sido sin duda muy elevado, y seguramente habría sido poco eficiente. Una visita personal o de un representante cada tres o cuatro meses habría aumentado quizás su control sobre la gestión local, aunque ni siquiera esto es seguro. Tampoco parece haber sido una opción equivocada la búsqueda de agentes de formación jurídica y de la propia localidad, dado que estaban mejor adaptados a los tipos de problemas legales de la zona. Un control más estrecho o la contratación de agentes más capacita-

dos sólo era rentable en las administraciones mayores o concentradas. De esta forma, si un control mayor de unidades más pequeñas no era necesariamente más rentable, se comprende mejor que los terratenientes trataran de minimizar sus costes administrativos y, con ello, las actividades desempeñadas en ellas.

El hecho de que la mayor parte de sus tierras estuvieran localizadas en áreas o regiones donde dominaba el cultivo extensivo de cereal, hace suponer que los costes de este sistema de gestión fueron en general bajos y hemos visto que no impidió una extensión de la producción hasta la década de los ochenta. En cambio, quedaban relegados de algunos ámbitos donde parece que los grandes propietarios locales tuvieron más éxito, sobre todo en el desarrollo de la viticultura y del regadío, al contar estos últimos con una mayor capacidad de supervisión, un control más estrecho de las inversiones y una mayor flexibilidad ante los cambios exógenos. El hecho de que los grandes propietarios aristocráticos se especializaran en el cultivo extensivo del cereal tuvo, sin embargo, un impacto institucional que fue mucho más allá de la reorganización de sus patrimonios. Contaban con una enorme influencia política, a través de las cámaras parlamentarias o directamente sobre la Corona gracias a su presencia en palacio, y esta influencia fue, sin duda, crucial para el éxito de una legislación proteccionista favorable a los cereales. Y esta legislación proteccionista de los cereales, más que las consecuencias propiamente dichas del absentismo en la agricultura tal como creían los contemporáneos, sí fue decisiva para el desarrollo de la agricultura española desde finales del siglo XIX.

7. Dispersión de fincas y campos abiertos: ¿un freno al desarrollo agrario en los siglos XIX y XX?

El trabajo de Fermín Caballero es conocido por haber puesto en evidencia los problemas que planteaba la «excesiva» subdivisión de las tierras y su defensa del «coto acasurado», o coto redondo, como sustituto y forma de organización más eficiente de la explotación. Dedicó una parte esencial de su libro *Fomento de la población rural* (1863) a tratar el tema de la fragmentación de la propiedad y la concentración de la población en los núcleos de población, un problema que, según sus propias palabras, «no se había tratado formalmente antes»¹. Para Caballero no se trataba de un problema secundario sino:

[...] el obstáculo príncipe, el obstáculo de los obstáculos, el que juzgo más importante en agricultura, y el que más ha estorbado y seguirá impidiendo el crecimiento de la población rural².

La dispersión de las parcelas generaba numerosos efectos perniciosos, tales como la gran cantidad de linderos, los costes de registro, los conflictos, pero el principal argumento era su impacto en el uso de la mano de obra. Por un lado, la pérdida de tiempo de trabajo, que cuantificaba en un mínimo del 10% de la oferta de trabajo potencial, debido a la mayor cantidad de viajes hasta las fincas; en segundo lugar, un uso menos eficiente de

¹ Caballero (1864), p. ix. Según Ricardo Robledo, esta obra será la de referencia obligada para los agraristas españoles hasta su desplazamiento por Costa. Robledo (1993), p. 63.

² Caballero (1864), p. 93.

la tierra dado que exige una dotación superior de tierra por trabajador; por último, explicaría la utilización de una gran cantidad de mano de obra estacional. De ahí que, según él, su alternativa, el coto redondo acasariado, permitiría un mejor uso de la mano de obra, estimularía un cultivo más intensivo y, en definitiva, permitiría un incremento sustancial de la población rural, el problema que se trataba de resolver.

La relación que estableció entre la estructura de la explotación y el atraso agrario fue bien acogida: autores como Mañueco, Ramírez Ramos o González Moreno han tratado este tema, e incluso han realizado cálculos sobre el coste de la dispersión³. Gran parte de estos cálculos fueron utilizados de nuevo para justificar distintos proyectos legislativos de concentración entre 1863 y 1952⁴.

¿Cómo puede explicarse entonces la pervivencia de la fragmentación si ésta reduce el producto agrario? A diferencia de los contratos, o del funcionamiento de los mercados de bienes o factores, este tipo de organización de las fincas es fruto de la sola decisión o voluntad de los propios campesinos afectados. Si los campesinos no son irracionales y tratan de maximizar un ingreso, por lo demás bajo, debería existir algún motivo *económico* que explique esta costumbre y que la haga ventajosa, a menos que estemos dispuestos a creer que «había monedas de oro tiradas por los campos de Europa durante cientos de años y nadie se preocupó nunca por recogerlas»⁵. Un cálculo del coste y de los beneficios de la dispersión mostraría que en el fondo ésta no disminuye el producto agrario. D. McCloskey encuentra, por ejemplo, que la dispersión supone una pérdida del 10% del producto agrícola, pero es una pérdida inferior al ahorro que para el campesino suponía no tener que acudir al mercado de capitales de la Inglaterra medieval y moderna⁶. En el caso contrario, tendríamos que suponer la existencia de algún tipo de factor *institucional* que explique la existencia o la pervivencia de una institución tan ineficiente, como la existencia de un tipo de organización política o social que hacía que el coste de cambiar es-

³ Ramírez Ramos (1927); González Moreno y Balda (1951).

⁴ La Ley de 1866 sobre fomento de la población rural y establecimiento de colonias agrícolas, que recogía aspectos esenciales del proyecto de Caballero; pero también la de 1868, el proyecto de Chao de 1873, el de Pazos de 1907, y, por fin, el de 1952 que inicia la concentración parcelaria en España. Robledo (1993), p. 63; Alario Trigueros (1991), pp. 38-45.

⁵ Clark (1998), p. 75.

⁶ McCloskey (1991).

ta costumbre fuera superior a los beneficios que reportaba este cambio. Éste sería, por ejemplo, el argumento de Philip Hoffman y de George Grantham para explicar la ausencia de concentración parcelaria en la Francia de la segunda mitad del siglo XVIII, en el caso del primero y del siglo XIX en el caso del segundo⁷. Por fin, sólo en el caso en que estos factores siguieran sin explicar la dispersión habría que atribuirlo a la irracionalidad de los campesinos o al peso de la tradición, tal como sugiere Fermín Caballero:

[...] porque parece increíble, que siendo tantas, tan perceptibles, de interés inmenso, y ocurriendo a todas las horas y momentos de la vida agraria, miles de individuos se muestran ciegos a la luz, obrando como si fueran abejas, animales de meros instintos, y no como seres racionales, capaces de perfeccionar.⁸

Habrá que esperar 90 años desde la publicación de uno de los libros de más éxito del siglo XIX para que se pusiera en práctica la propuesta de concentrar las parcelas. Este retraso llama aún más la atención dado el éxito y rapidez de la Concentración Parcelaria⁹. ¿Hasta qué punto existían razones institucionales que impidieron una concentración que era, según todas las evidencias, necesaria ya en el siglo XIX? ¿O acaso Fermín Caballero exageró el impacto económico de la dispersión? En vez de dar por sentados los altos costes de la dispersión y estudiar seguidamente los factores institucionales que lo explican, preferimos enfocar el análisis en torno a los costes de la dispersión para el agricultor en un contexto histórico, entre la época de Fermín Caballero y los inicios de la Concentración Parcelaria (1952)¹⁰. Una explicación institucional de su persistencia sería oportuna sólo en el caso en que fuera costosa.

En la medida en que el énfasis ha recaído generalmente sobre sus consecuencias en la oferta de mano de obra, trataremos exclusivamente este aspecto, aún a sabiendas de que no agota el tema. Caballero estaba especialmente preocupado por el impacto de la dispersión en la mala utili-

⁷ Hoffman (1996), cap. 2; Grantham (1980).

⁸ Caballero (1864), p. 195.

⁹ Según Alario Trigueros (1991), p. 83, la concentración afectó al 20% de la superficie cultivada (SAU), un poco menos que el mismo proceso en Francia (28%, según Atias y Linotte, p. 12).

¹⁰ La concentración parcelaria se inició a título experimental en 1952, pero sólo a partir de 1962 empezó a ser significativo. El auge de la concentración se produciría entre 1964 y 1970 tanto en España como en Castilla y León. Alario Trigueros (1991), pp. 48-53, 61 y 85.

zación de la mano de obra y, por consiguiente, en la pervivencia de un cultivo demasiado extensivo del suelo, de ahí que ligara su proyecto de concentración parcelaria con el de la *población rural*. Paradójicamente, la concentración parcelaria se produciría finalmente con un objetivo completamente opuesto, el de ahorrar trabajo. En este estudio haremos por ello un especial énfasis en el uso y el coste del trabajo rural en el cultivo de cereal de secano, donde las consecuencias de la dispersión eran más importantes. Finalmente, hemos elegido circunscribir el estudio a Castilla y León, tanto por el hecho de ser el área cerealera por excelencia, como por tratarse de la región en la que, según Caballero, el problema era más grave.

En un primer apartado, se expondrán los argumentos centrales de Caballero y sus epígonos en relación con el coste de la dispersión, que, tal como veremos, no se alejan de la del norte de Europa. Aprovecharemos para mostrar algunas cifras. En segundo lugar, trataremos de calcular el coste de la dispersión en la producción agraria, concentrándonos en las pérdidas de tiempo de trabajo por exceso de desplazamiento en relación con el coste de oportunidad del trabajo. En un tercer apartado, analizaremos los beneficios de la dispersión según la propia literatura española y los trabajos recientes sobre dispersión de fincas y las distintas interpretaciones que se han dado a este fenómeno. Terminaremos con una conclusión.

7.1. LAS FINCAS DISPERSAS COMO PROBLEMA

A pesar de la rotundidad de Fermín Caballero y muchos agraristas posteriores, sabemos poco del coste económico de las fincas dispersas¹¹. Por ahora, de hecho, no ha sido aún objeto de investigación por parte de los historiadores económicos españoles, por lo que los cálculos realizados por Caballero y sus seguidores no han sido contrastados. Una de las razones más importantes de la falta de interés en este tema puede deberse

¹¹ Son muchos los que directa o indirectamente aluden al problema de la dispersión de tierras en la agricultura española. Ramírez Ramos (1927) hace una lista de los autores que «reconocen que la división de la propiedad rústica es tan grande que no permite un cultivo racional y económico», donde se incluye al conde de Toreno, las memorias de los registradores de la propiedad, la mayor parte de las respuestas institucionales de la *Crisis Agrícola y Pecuaria* (1888), pp. 35-39.

al hecho de que la mecanización de las labores agrícolas es un factor que sí exige una profunda reorganización de las fincas dispersas en grandes parcelas. Por otra parte, el éxodo rural, que en el caso de Castilla y León empieza a ser importante antes de 1900 (con pérdidas del 25% de la población activa entre 1886/1890 y 1930/1935) y el aumento de la superficie cultivada (+ 25% entre las mismas fechas), tuvo como consecuencia el aumento del tamaño de la explotación y del número de parcelas por explotación¹². El conocido trabajo de Dovring sobre la agricultura europea después de la segunda guerra mundial, ponía de relieve que un tercio del suelo cultivable europeo exigía un proceso de concentración según el estándar técnico de 1950, y este porcentaje estaba creciendo¹³. España, Yugoslavia, Hungría, Rumanía y Portugal eran los países que contaban con el mayor porcentaje de superficie agrícola necesitada de concentración¹⁴. Un estudio realizado por Atias y Linotte para Francia muestran que el coste del trabajo disminuye un 20% al cuadruplicar la superficie de las parcelas (de 0,25 a 1 ha) aunque es difícil de desligar de las ventajas de la mecanización¹⁵. Pero este fenómeno no empieza a tener relevancia en España hasta el comienzo de los años 50. El número de tractores pasaría de 12.800 en 1950 a 56.800 en 1960 y alcanzaba los 130.000 en 1964¹⁶. En el caso de algunos municipios castellanos, García de Oteyza muestra cómo la concentración tiene por consecuencia una gran disminución en el uso de ganado de labor y un aumento rápido en el número de tractores, trilladoras y la aparición de cosechadoras, entre 1952/1954 y 1960¹⁷. Y si bien se produce simultáneamente una disminución importante en el uso de mano de obra, ésta será mayor en los municipios donde la mecanización es más rápida¹⁸. Si la mecanización puede explicar la rapidez y éxito de la concentración parcelaria, no nos dice nada sobre la necesidad o no de concentrar en perío-

¹² Simpson (1995a), p. 167.

¹³ Dovring (1965), p. 40.

¹⁴ *Ibidem*, cuadro 1, p. 40.

¹⁵ Atias y Linotte (1980), p. 6.

¹⁶ Simpson (1995a), p. 253.

¹⁷ García de Oteyza (1962), p. 28. Aunque debe anotarse que el impacto es mayor en los municipios donde predomina la gran explotación de secano frente a la más pequeña (inferior a 15 hectáreas).

¹⁸ *Ibidem*. Es lo que puede deducirse de los cuadros 7 (p. 28) y 17 (p. 58): aumentos del 90 y 165% en la potencia de los tractores corresponden a aumentos de la productividad de la mano de obra del 150 y el 80%, mientras que donde la potencia aumenta en un 30%, la productividad del trabajo aumenta sólo el 34%.

dos anteriores. Por otra parte, ni Caballero en 1860, y ni siquiera los distintos agraristas de la primera mitad del siglo xx, dan mucha importancia al desfavorable impacto de la dispersión en el uso de maquinaria.

Con respecto a los cálculos de Caballero y sus epígonos (esencialmente Ramírez Ramos en 1907 y González-Moreno en 1951) sobre el coste de la dispersión, se puede decir que sus estimaciones son muy generales y sus métodos difieren poco. Consideran en primer lugar que la región más afectada es la compuesta por las dos Castillas. Proponen un modelo de explotación que Caballero estima en torno a las 27 hectáreas el área que puede labrar una yunta en Castilla-La Mancha, aunque Ramírez Ramos la reduce a 16-24 hectáreas en 1907¹⁹. El tamaño medio de las parcelas gira en torno a 0,3-0,5 hectáreas para estos autores, con lo que el número de parcelas alcanza las 50 por explotación. Está claro que el problema es mayor para una explotación mediana como las que citan estos autores que para las más pequeñas, si suponemos que los pedazos son de un tamaño regular. Caballero supone, finalmente, que los pedazos se dispersan regularmente por todo el término municipal y lo muestra con un plano en el que puede verse cómo las fincas más alejadas del núcleo urbano se hallaban a más de seis kilómetros²⁰. Por término medio, las fincas se hallaban a dos kilómetros de la residencia del agricultor. El tamaño del término municipal es, por ello, decisivo.

El coste de tal distribución es enorme según estos autores. González Moreno ofrecía hasta 27 razones para concentrar las fincas dispersas, aunque las más importantes están relacionadas con la pérdida de tiempo de trabajo²¹. Según Fermín Caballero, en 1860 el agricultor perdía en traslados una media de una hora diaria, y dado que la jornada laboral media era de unas 9-10 horas, esto representaba un 10% del esfuerzo de la mano de obra. En 1900 y 1927 según Ramírez Ramos los costes no eran muy diferentes, si bien añade que las actividades precisan de tiempos de transporte distintos, singularmente el acarreo al ser una actividad más lenta, lo que podría incluso incrementar este coste²². Hay que recalcar que es muy relevante en este modelo el hecho de que se considera que el coste de opor-

¹⁹ Caballero (1864), p. 150; Ramírez Ramos (1927), pp. 40-41.

²⁰ Caballero (1864), p. 151.

²¹ González Moreno y Balda (1951), pp. 25-58.

²² *Ibidem*, pp. 108-109.

tunidad del trabajo es siempre superior a cero de forma que este tiempo perdido podría utilizarse con provecho en mayores o más frecuentes labores (escarda, abonado, riego) que habrían incrementado el output final en otro 10%. Por ello el coste final resulta tan elevado²³.

Entre otras consecuencias de la dispersión se pueden distinguir las que podríamos llamar técnicas, y las más propiamente institucionales. Entre las técnicas parecen importantes las que se derivan de un menor conocimiento del suelo, la poca adaptación de los cultivos y las dificultades para mecanizar la explotación²⁴. Se culpa también a la dispersión de fincas el abuso en la utilización de la mula como ganado de labor y ello tanto en 1860 como en 1907, 1927 y 1951²⁵. Sin embargo la difusión del ganado mular no parece corresponder muy bien con las zonas de fincas dispersas²⁶. Entre los institucionales son importantes las pérdidas de tierra por la longitud de los linderos y los conflictos vecinales que generan²⁷. Ambos motivos se contradicen un poco en la medida en que cuanto mejor delimitadas estén las lindes, esto es, cuanto más tierra se pierde, menores son los conflictos, mientras que lindes poco definidas, esto es, con pocas pérdidas de tierra, generan en cambio más conflictos. Las pérdidas generadas por la servidumbre de paso no debían ser muy elevadas cuando predominaban los campos abiertos. De todas formas, estos aspectos no son objeto de cuantificación, y la mayor parte de las consecuencias tiene que ver directa o indirectamente con la pérdida de tiempo de trabajo.

En suma, la precariedad de las cifras aportadas por los estudiosos contemporáneos del fenómeno, la importancia del tema según los mismos, y la ausencia de estudios recientes sobre el tema, nos hace pensar en el

²³ Como veremos más adelante, es un factor esencial del coste social de la dispersión, dado que si el coste de oportunidad del trabajo tiende a cero, el producto final no se ve afectado por el tiempo de transporte.

²⁴ González Moreno y Balda (1951), pp. 35-36, 56-58.

²⁵ *Ibíd*em, pp. 38-39; Cascón (1934), p. 301

²⁶ Simpson (1987), p. 282, calcula la importancia relativa de la mula como fuerza animal de tracción y ésta es tan importante en las provincias mediterráneas (Castellón, Tarragona y Valencia) como en La Mancha, y, si bien en Palencia y Valladolid supone un 84% del total, en Burgos, León y Zamora es inferior al 30%. Por otra parte en los latifundios de Andalucía Occidental la mula representa más del 64% del total, de forma que la difusión de la mula obedece a razones distintas a la dispersión.

²⁷ Caballero (1864), pp. 93-94.

interés de estimar el coste económico de la dispersión. Sin embargo, a la hora de calcular el coste conviene dejar claro cuál es la alternativa disponible con la que debe hacerse la comparación. Caballero considera que la organización idónea es el *coto redondo* que incluye la residencia del cultivador. ¿Hasta qué punto se trata realmente de un modelo factible en el siglo XIX? De hecho se puede desagregar el problema de las fincas dispersas en dos problemas distintos: a) la diseminación de fincas; b) la tendencia de la población rural española a vivir en grandes núcleos rurales de población. Es importante diferenciar estos dos factores, sobre todo en los grandes términos municipales, porque pueden obedecer a causas distintas. La población rural española parece preferir la vida en el núcleo urbano probablemente por razones de seguridad personal, como el propio Caballero reconoce y, en general muestran las encuestas del período²⁸. Por otra parte en los pueblos los costes de información son más bajos, el acceso a distintos mercados se ve facilitado; incluso parece preferible para la venta de la cosecha. Es difícil estimar los beneficios de esta elección, pero no parece muy realista partir del supuesto de una organización del suelo en cotos redondos, aunque trataremos de estimar el beneficio que conllevaba.

7.2. UN CÁLCULO DEL COSTE DE LA DISPERSIÓN

Nuestra crítica a los cálculos de Caballero en 1860 se basa más en sus hipótesis de partida que en las fuentes, o la forma de hacer sus cálculos. El autor supone que todas las parcelas están regularmente dispersas por todo el término municipal; que la jornada laboral se compone regularmente de 9-10 horas al día durante todo el año; que los agricultores nunca se desplazan de una parcela a otra cercana cuando la actividad no ocupa toda la jornada; que no es habitual que los agricultores se alojen en la parcela cuando la actividad lo requiere así. Contamos en la actualidad con mejores fuentes que Caballero, pero el método no podrá ser muy diferente al suyo dada la inexistencia de encuestas o fuentes directas para estudiar esta cuestión. Los estudios disponibles son ya posteriores a 1950 y con resultados que se ven muy afectados por cambios en el mercado de la mano de obra y las disponibilidades tecnológicas, como ya hemos visto. Por

²⁸ En *Crisis Agrícola y Pecuaria*, se citan a menudo los problemas de falta de seguridad en el campo.

ello nuestro ejercicio estará enfocado más en ir viendo distintos aspectos de la dispersión con respecto a la distribución del tiempo de trabajo.

CUADRO 7.1. DÍAS DE TRABAJO POR HECTÁREA EN EL CULTIVO DE TRIGO DE SECANO EN CASTILLA Y LEÓN, 1890 Y 1933

Operaciones	Datos del <i>Avance estadístico sobre el cultivo cereal</i> (1890)											
	León		Burgos		Valladolid		Salamanca		Segovia		Castilla (1933)	
	Días de trabajo/ha	N.º de viajes	Días de trabajo/ha	N.º de viajes	Días de trabajo/ha	N.º de viajes	Días de trabajo/ha	N.º de viajes	Días de trabajo/ha	N.º de viajes	Días de trabajo/ha	N.º de viajes
alzar	4	4	4	4	1,5	2	2,5	3	1,7	2	4,5	5
binar	3	3	3,5	4	2	2	2,5	3	1,7	2	3,5	4
terciar	0		1,5	2	1	1	2,5	3	1,7	2	1,5	2
grada	0										0,25	1
roza del barbecho											1,5	2
Total hoja barbecho	7	7	9	10	4,5	5	7,5	9	5,1	6	11,25	14
siembra	3,3	4	3	3	1,5	2	2,25	3	2	2	1,5	2
tablonado							0,3	1			0,2	1
escarda	4,5	5	3	3	2,5	3	1,5	2	1	1	1,5	2
siega más atado	8	8	5	5	3	3	4	4	4	4	4,5	5
transporte	2		2		3		2		2		1	
trilla	3		3		2,5		2,25		3,5		2,2	
Total hoja cultivada	20,8	17	16	11	12,5	8	12,3	10	12,5	7	10,9	10
Total	27,8	24	25	21	17	13	19,8	19	17,6	13	22,15	24
Producción: Hl/ha	9		6,2		8		11		9,8		11,4	

FUENTES Y MÉTODO: Dirección General de Agricultura... (1891); León, vol. 2, pp. 207-240; Burgos, vol. 1, pp. 240-265; Valladolid, vol. 3, pp. 367-408; Salamanca, vol. 3, pp. 7-36; Castilla en 1933, Torrejón (1935), pp. 507-508.

Para calcular las pérdidas ocasionadas por el traslado de los campesinos a sus tierras es necesario estimar la duración de las actividades requeridas por el cultivo del trigo, que es el dominante en la agricultura de secano en Castilla y León. La encuesta realizada por la Junta Consultiva Agronómica Nacional entre 1886 y 1890 ofrece una información bastante de-

tallada de las distintas actividades para las provincias de Castilla y León. Las cifras que pueden verse en el cuadro 7.1 son una media que hacen referencia a los días de trabajo realizados en una hectárea de secano en cultivo de año y vez, esto es, durante dos años, en cinco provincias castellanas. Hemos incluido también los cálculos realizados por Torrejón para la región castellana en 1933²⁹. Hemos distinguido las actividades que se realizan durante el primer y el segundo año. Los datos provinciales ofrecen cierta dispersión que explica bien las posibles diferencias en calidades de tierra o los requerimientos de los cultivos alternativos (que pueden exigir, por ejemplo, que la bina se haga más deprisa, pero se tercie con más cuidado), las diferencias climáticas, el diferente tamaño de los municipios o, simplemente, los errores de los agrónomos autores de las encuestas, de ahí que hayamos preferido evitar el cálculo de una media que resultaría poco representativa. De todas formas, la importancia de este cuadro reside menos en la similitud de los datos como en las diferencias en el número de viajes realizados según el tamaño y número de parcelas. En este sentido, parece lógico suponer que la frecuencia de los viajes dependerá esencialmente de la duración de las tareas: una actividad que requiera un tercio o medio día de trabajo (como la roza, el tablonado) requerirá el mismo tiempo de transporte que una actividad de mayor duración (alzar el barbecho, la siega o la escarda). Así, el principal impacto de la dispersión en el tiempo de trabajo es debido a que disloca la asignación de trabajo entre las distintas tareas y la hace ineficiente, en línea con el argumento principal de Caballero. En cambio, puede verse que muchas exigen varios días de trabajo (como binar, alzar, segar) y por lo tanto se verán menos afectadas por las dimensiones de la explotación, ya que, de todas formas, el explotante tendrá que volver a menudo a la finca si vive en el pueblo. Se puede inferir que el cultivo que exija un mayor número de actividades cortas se verá más afectado por la dispersión. En las últimas columnas del cuadro 7.1, hemos incluido el número de viajes realizados por actividad con exclusión de la trilla y el transporte del grano, al no quedar afectados por la dispersión. La trilla suele realizarse cerca de la residencia del agricultor, y el transporte del grano se realiza de una vez desde la finca al lugar de consumo o comercialización. Incluso los cotos redondos deben tener en cuenta este coste de transporte. El número de trayectos equivale aproximadamente al número de días de trabajo en una hectárea, aunque si son algo superiores (24 trayectos para 22 días de trabajo), según las

²⁹ Torrejón (1935), p. 5

estimaciones de Torrejón, es porque se realizan más operaciones de corta duración, frente a los 13 para 17,6 días de trabajo en Segovia.

CUADRO 7.2. TAMAÑO DE LAS PARCELAS EN CASTILLA Y LEÓN, 1945

	ha/parcela
Ávila	1,04
Burgos	0,39
Guadalajara	0,49
Palencia	0,6
Salamanca	0,95
Segovia	0,47
Soria	0,38
Valladolid	0,94
Zamora	0,43

FUENTE: Instituto de Estudios Agrosociales (1952), p. 33.

Sin embargo, buena parte del problema se debe al pequeño tamaño de las parcelas, inferior en todo caso a la hectárea, que incrementa el número de trayectos y las pérdidas ocasionadas por una mala distribución del tiempo de trabajo. Es relativamente sencillo estimar el tamaño medio de parcela para toda la región castellana a partir de los datos del Catastro de mediados de este siglo. El cuadro 7.2 muestra que existe cierta variedad según la provincia, desde las 0,35 has de Zamora a las 0,8 de Ávila, muy cerca de las 0,48 de Caballero. Hemos optado por calcular el impacto en diferentes tipos de parcela: 0,25, 0,33, 0,5, 0,8, 1 y 2 hectáreas, de forma que podremos ver la influencia de la dispersión según el tamaño. En cambio el Catastro no ofrece información sobre el número de parcelas por explotación sino por propietario, lo que en Castilla-León puede ser un problema dada la importancia del arrendamiento. García de Oteyza pone de relieve las diferencias entre la superficie media por propietario y por explotación en una muestra de municipios de la cuenca del Duero³⁰. Según este autor la *explotación* media cuenta con 34 has en contraste con las 13

³⁰ García de Oteyza (1963), p. 34.

has de la *propiedad* media. Si bien la mayor parte de los pequeños propietarios dirigían explotaciones más pequeñas (un 67% de los explotantes, según García de Oteyza) éstas sólo sumaban un 18% de la superficie. Hemos optado por realizar los cálculos para explotaciones de 32 hectáreas de secano³¹. El incremento de la superficie media de las explotaciones que se irá produciendo a lo largo del primer tercio de siglo, consecuencia tanto del incremento de la superficie cultivada como de la disminución de la población activa, nos permite suponer que estas explotaciones eran más habituales en los años treinta y menos en épocas de Fermín Caballero.

CUADRO 7.3. EFECTO DE LA DISPERSIÓN Y DE LA DISTANCIA EN EL TIEMPO DE TRABAJO

Dimensión de la parcela (en ha)	% de jornada laboral perdida al año cuando las fincas están a			
	0,5 km	1 km	2 km	3 km
0,25	3,4-6,4	6,8-12,8	13,6-25,6	20,5-38,5
0,33	3,7-5,4	7,5-10,7	14,9-21,4	22,4-32,1
0,5	3,2-4,3	6,3-8,6	12,7-17,1	19-25,7
0,8	3,2-3,8	6,4-7,7	12,8-15,3	19,2-23
1	2,9-3,5	5,8-7,0	11,7-14	17,5-21
2	2,8-2,9	5,6-5,9	11,1-11,8	16,7-17,7
32	2,8	5,6	11,1	16,7

FUENTES Y MÉTODO: Véase texto y apéndice 7.2.

El cuadro 7.3 es el resultado de la extensión de los datos del cuadro 7.1 a parcelas de distinto tamaño en una explotación de 32 hectáreas teniendo en cuenta el impacto de la distancia (0,5, 1, 2 y 3 km) entre la explotación y la residencia del agricultor. Una distancia media de 0,5 km implica que la superficie cultivada de todo el término es de unos 3,1 km² (si las fincas están regularmente repartidas el radio cultivado sería de 1 km); 1 km de distancia corresponde ya a un área cultivada de 12,6 km², 2 km a 50 km² y 3 km a 113 km² y a diferentes distancias del núcleo de población³².

³¹ Las cifras expuestas en el Ministerio de Fomento (1908) oscilan en torno a las 30 ha. Para Castilla-León, aproximadamente la superficie que podía cultivar una yunta de labor (p. 41).

Los cálculos pueden verse en el apéndice 7.2, y están realizados a partir de los datos del cuadro 7.1, y extrapolando los días de trabajo por hectárea a una explotación de 32 ha y una jornada laboral media de 9 horas, que es la que citan las fuentes utilizadas. En el cuadro 7.3 final sólo exponemos las pérdidas mínimas y máximas, dentro de las cuales se halla la mayoría de las observaciones. Se puede observar que la dispersión aumenta la cantidad de trayectos al año, sobre todo cuando la parcela disminuye hasta 0,25 hectáreas. En términos generales parece que el tiempo perdido duplica si se pasa de un coto redondo a las 128 parcelas de 0,25 has, lo que parece confirmar el impacto económico de la institución. Más aún, esta diferencia se incrementa con la distancia de las parcelas al lugar de residencia: a 3 km, la dispersión supone pérdidas de entre 4 a 22% con respecto a una finca concentrada. Sin embargo, a 3 km, las pérdidas absolutas en horas de trabajo son también muy sustanciales en una finca concentrada, ya que es del 16,7%. En este caso, como puede verse el problema de la distancia perjudica más que la propia dispersión. Por ello nos parece que un cálculo más ajustado de la dispersión debería descontar el efecto de la distancia. En el cuadro 7.4 hemos descontado a nuestras cifras las pérdidas de tiempo de trabajo en una finca concentrada con lo que obtendríamos lo más parecido al efecto neto de la dispersión. Se puede observar que las pérdidas máximas de más del 10% se producen sólo con fincas de 0,25 y 0,33 ha y a distancias de 2 y 3 km. Las pérdidas medias con parcelas de 0,5 ha (las más habituales en Castilla-León) son ya del 3,8% a 2 km y del 5% a 3 km, que, como veremos, son casos poco habituales. Incluso las muy pequeñas parcelas de 0,25 ha pueden tener un impacto económico pequeño si el municipio es lo suficientemente pequeño (pérdidas medias del 2,1% a 0,5 km).

Los datos expuestos parecen mostrar un impacto pequeño, a pesar de que partíamos de unos supuestos que exageran bastante el impacto económico de la dispersión. Veremos seguidamente algunos de estos supuestos. En primer lugar, suponemos que los campesinos van y vuelven al núcleo de población cuando realizan una tarea inferior a un día de trabajo, supuesto, como veremos, poco realista. En segundo lugar, nuestros cálcu-

³² Si una explotación media de 32 ha alimenta una familia de 5 miembros, según Cascón (1934), p. 495, el primer caso representa a una población de unos 50 habitantes, el segundo a una población de 209, el tercero a una de 833 y el último a un término municipal de 1885 habitantes agrícolas. Veremos más adelante las implicaciones de estas cifras.

los incluyen distancias de hasta 3 km de media (lo que agrava el problema de la dispersión), lo que no parece muy adecuado dado el tamaño de los municipios castellanos y otras consideraciones. En tercer lugar, nuestro cálculo supone que el coste de oportunidad del trabajo es similar a lo largo de todo el año, y que el labrador no ajusta sus desplazamientos según su coste de oportunidad.

CUADRO 7.4. EFECTO NETO DE LA DISPERSIÓN EN EL TIEMPO DE TRABAJO

Dimensión de la parcela	% de jornada laboral perdida al año cuando las fincas están a			
	0,5 km	1 km	2 km	3 km
0,25	0,6-3,6	1,2-7,2	2,5-14,5	4,2-21,8
0,33	0,9-2,6	1,9-5,1	3,8-10,3	5,7-15,4
0,5	0,4-1,5	0,7-3	1,6-6	2,3-9
0,8	0,4-1	0,8-2,1	1,7-4,2	2,5-6,3
1	0,1-0,7	0,2-1,4	0,6-2,9	0,8-3,3
2	0,0-0,1	0,0-0,3	0-0,7	0-1
32				

FUENTES Y MÉTODO: Véase texto y apéndice 7.2.

Con respecto al primer punto, los mapas que muestran la dispersión de determinadas propiedades en los municipios, si bien consiguen convencernos de la enorme dispersión de determinados patrimonios (véase el mapa 7.1), también indican la escasa distancia entre parcela y parcela. Esto reduce de forma sensible los trayectos realizados durante el día, y hace posible organizar el trabajo de un día entre varias parcelas cercanas. Por otra parte, las parcelas no se hallan dispersas de forma totalmente aleatoria en el término municipal. Además, cuanto mayor sea el número de parcelas (como en nuestro caso, con más de 124 parcelas), mayor será la probabilidad de contar con parcelas relativamente contiguas, lo que podría reducir de forma significativa los cálculos realizados. Finalmente, gran parte de las fincas se hallan arrendadas (entre la mitad y dos tercios según Cascón a principios del siglo xx), lo que permite al agricultor agrupar sus tierras con más facilidad si tiene interés por ello³³.

³³ *Ibíd.*, p. 491.

MAPA 7.1. DOS EJEMPLOS DE DISPERSIÓN DE FINCAS

(A la derecha)

Frechilla de Almazán (Soria)

(escala 1:33.000)

18,17 hectáreas divididas en 39 parcelas.

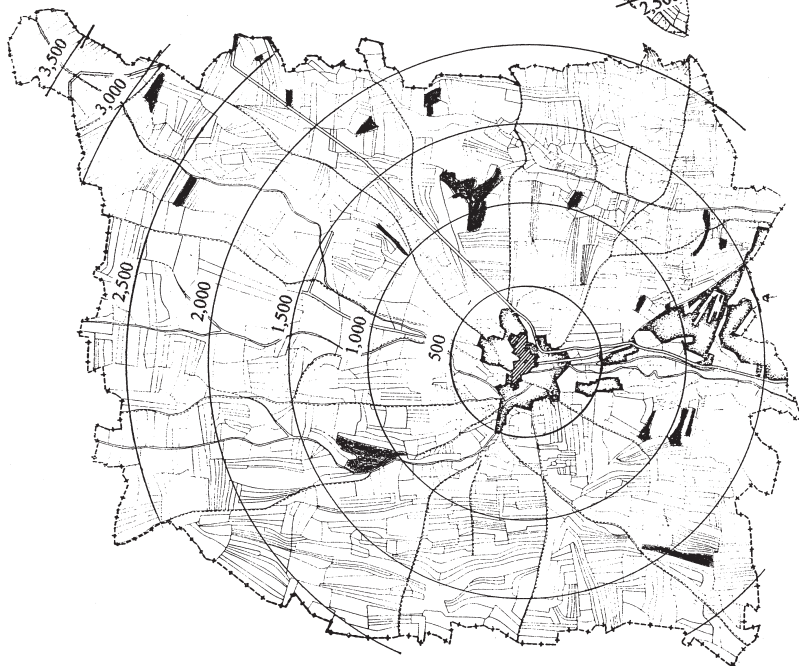
(Abajo)

Quer (Guadalajara)

(escala 1:29.000)

28,4 hectáreas divididas
en 43 parcelas.

FUENTE: Servicio Nacional
de Concentración
Parcelaria (1964).



Con respecto al segundo punto, Caballero y otros hacían referencia a distancias medias de 2 km y a fincas distantes más de 6 km del núcleo de población. Es cierto que los municipios españoles son relativamente grandes en relación con los de Europa Occidental, como ya ha puesto de relieve Dovring, donde la mayor parte de los términos municipales son aldeas que cuentan con menos de 200 trabajadores agrícolas³⁴. Pero en el caso español, los municipios de mayores dimensiones se hallan en Andalucía y Extremadura, donde no existe el problema de la dispersión³⁵. En el caso de Castilla y León, los municipios se hallan entre los 200 y 400 activos agrarios. Con respecto a las superficies, los estudios realizados por el Servicio de Concentración Parcelaria en 1964 muestran que, por término medio, los 72 pueblos de la provincia de Burgos que han solicitado la concentración cuentan con 1.580 ha de superficie cultivada, lo que implica que las parcelas más lejanas pueden hallarse a unos 2,2 km del núcleo urbano, mientras que la distancia media estaría en torno a 1,1 km³⁶. En el caso de León, la media es de 1.140 ha, con distancias máximas de 1,9 km y distancias medias inferiores a 1 km³⁷. En el caso de 47 municipios de Segovia, la media es de 1.812 has, con distancias medias de 1,2 km³⁸. De esta forma, las distancias medias están más cerca de 1 que de 2 km del núcleo urbano, lo que reduce sustancialmente el coste de la dispersión, como ya hemos visto en el cuadro 7.4 a valores cercanos al 1,7% en el caso de parcelas de 0,5 ha. Los ejemplos extremos que pueden encontrarse en algunas publicaciones oficiales (la *Memoria* de 1907, por ejemplo) donde se hace referencia a parcelas diminutas de hasta 0,1 has, también corresponden a pueblos castellanos relativamente pequeños, de 700 has y distancias medias de 700 metros³⁹.

³⁴ Dovring (1965), p. 14, figura 1 y p. 16.

³⁵ Al sur del Tajo los pueblos superan con creces los 1.000-2.000 habitantes. La explicación más habitual de estas diferencias se debería a la escasez de agua, aunque Dovring advierte que los factores históricos son más adecuados para justificar la existencia de agro-ciudades. *Ibídem* (1965), pp. 15-16.

³⁶ Servicio Nacional de Concentración Parcelaria (1964), pp. 62-65. 2,2 km es la longitud del radio de un círculo de 15,8 km² (=1.580 has).

³⁷ *Ibídem*, pp. 174-175.

³⁸ *Ibídem*, pp. 296-297.

³⁹ Con 700 ha, el pueblo de Sorzano (Logroño) tendría un radio de 1,4 km, y distancias medias de 700 metros (Ministerio de Fomento, 1908, p. 34); en Galicia o Asturias los núcleos de población pueden ser aún más reducidos.

Finalmente, tampoco tenemos en cuenta la existencia de núcleos de población tales como aldeas, caseríos, lugares o barrios dentro del término municipal. Éstos podían reducir el coste de transporte en los municipios relativamente grandes. En el caso de Palencia, por ejemplo, el nomenclátor de la provincia de 1910 indica que un 15% de la población total (un porcentaje superior si tenemos en cuenta solamente la población activa agrícola) vivía fuera del núcleo de población⁴⁰.

Por último, la valoración que hagamos del coste de oportunidad del trabajo influye mucho a la hora de calcular las pérdidas de la dispersión, dado que no es lo mismo estimar el coste que tiene para un agricultor desplazarse en plena cosecha, cuando la demanda de trabajo es muy elevada e inelástica, que en ciertos meses de invierno cuando la demanda es pequeña. Dovring considera que el impacto de la sobreoferta de mano de obra en la agricultura del sur de Europa influye en los costes de la dispersión⁴¹. Sin embargo, McCloskey no cree que el coste de oportunidad fuera igual a cero, incluso en la agricultura inglesa del siglo xvii⁴². Lo que sí parecen indicar las encuestas de finales del siglo xix, es que los agricultores podían elegir el momento de realizar ciertas tareas intensivas en transporte (como la distribución de abonos, cuando lo hacen) a épocas en las que tienen más tiempo libre. En el caso de León, por ejemplo, el ingeniero agrónomo que realiza la encuesta afirma que «[...] estas operaciones las hace el propietario o arrendatario en épocas de trabajo escaso»⁴³. La estacionalidad, en general, del trabajo agrario antes de 1936, ha sido muy a menudo puesto de relieve, lo que permite pensar que el impacto económico de la dispersión fuera aún menor⁴⁴. De hecho, cuando la escasez de mano de obra o su alto coste aconsejan minimizar el impacto del transporte existen medios para ello. Las descripciones de la actividad agraria a lo largo de todo el período muestran la frecuencia con la que en las fincas muy distantes, como en el caso de La Mancha, era costumbre alojarse durante los períodos de fuerte actividad en la propia finca, para lo que existían alojamientos de mala calidad, llamados «rentos», «casas», «quinterías», que se usaban para la barbechera, la siembra o la recolección (las épocas

⁴⁰ *Nomenclátor del censo de 1910*, Madrid, Instituto Nacional de Estadística.

⁴¹ Dovring (1965), p. 58.

⁴² McCloskey (1975), p. 88.

⁴³ Dirección General de Agricultura, Industria y Comercio (1891), vol. 2, p. 221.

⁴⁴ Simpson (1995a), p. 273.

de máximo trabajo rural) tal como hace referencia el mismo Caballero⁴⁵. En la medida en que los agricultores de la época eran capaces de reducir el coste económico de la distancia cuando éste era importante, podemos suponer, en primer lugar, que éste debía ser mucho menor el resto del año; en segundo lugar, si la realización de labores más intensas durante el resto del año hubiese sido rentable, cabe preguntarse si los agricultores no hubiesen sido capaces de minimizar el impacto de las largas distancias, como veremos más adelante con más detalle.

Se podría pensar que el impacto del éxodo rural y el aumento de la superficie cultivada entre 1890 y 1930, al incrementar la superficie labrada por trabajador en Castilla y León (en un 65% en este período), como ya hemos visto, pudo haber ido aumentando el coste de la dispersión en esta región, en la medida en que aumentaba la demanda de mano de obra y el coste de oportunidad del tiempo dedicado al transporte crecía. Sin embargo, el aumento de los costes laborales estimuló el empleo de maquinaria ahorradora de mano de obra en la siega o la trilla y, como hemos visto, es el empleo de maquinaria, y no el coste de la mano de obra en sí mismo lo que explica la demanda de concentración parcelaria.

¿Hasta qué punto el coto redondo habría incrementado la cantidad de trabajo por hectárea, aumentando los rendimientos por hectárea y, como consecuencia, la población rural, en una región como Castilla-León? Hemos partido inicialmente de la preferencia del agricultor castellano por vivir en los núcleos urbanos por motivos diversos, y estaba seguramente dispuesto a pagar un precio por ello, que todo hace suponer era poco elevado. Pero, suponiendo que el agricultor hubiese estado dispuesto a vivir de forma aislada, ¿hasta qué punto habría supuesto un cambio tan fundamental la difusión del coto redondo en las formas de cultivo de secano en Castilla y León? El coto redondo quizás habría permitido ahorrar ciertos costes de transporte en épocas decisivas, como en la siega, y en el caso en que la finca estuviera lo suficientemente alejada y los agricultores no estaban dispuesto a pasar la noche en el terreno, los costes (mayor cansancio, por ejemplo) podrían ser de cierta consideración. Sin embargo, es difícil ver de qué forma habrían aumentado los rendimientos por hectárea: por ejemplo,

⁴⁵ Caballero (1864), pp. 52-53. Pero Caballero tiene más interés en mostrar la mala calidad de construcción y el estado de conservación de estas viviendas temporales, sin tener en cuenta el escaso uso de las mismas.

el transporte del abono era un problema muy pequeño en comparación con la propia oferta de abono orgánico por parte de una yunta de labor, y si bien se tiende a abonar la tierras más cercanas al lugar de residencia, solía deberse a su mejor calidad, o por tener acceso a algún tipo de riego. El agricultor no contaba, sencillamente, con abono suficiente para las otras tierras⁴⁶. Por otra parte, parece lógico pensar que los núcleos de población se hallaban establecidos cerca de las tierras más fértiles y cerca de los cursos de agua o pozos, haciendo más fácil a los agricultores un cultivo más intensivo de las tierras más cercanas y mejores. Es difícil calcular cuál era el impacto de una mayor cantidad de trabajo en una finca, bien porque los datos más exhaustivos proceden de granjas experimentales, o porque se aplican cantidades distintas de trabajo según la calidad del terreno, pero incluso en este último caso, y usando datos de Palencia en 1886/1890, la aplicación de un 80% más de trabajo en una finca de primera calidad en comparación con una de tercera, incrementaba el producto sólo en un 100%, y parte de la diferencia debe atribuirse a diferencias de calidades⁴⁷. Esto explicaría por qué los agricultores preferían adquirir, arrendar o roturar más tierras que cultivar más intensamente las que tenían, si querían aumentar la productividad por activo agrario⁴⁸.

En conclusión, dada la dotación de factores del agricultor castellano antes de 1930/1950, no es muy probable que una organización de la explotación de la tierra en forma de cotos redondos hubiese supuesto un incremento sensible de los rendimientos, e incluso de la producción por activo agrario como afirmaba Caballero. En cambio sí es posible que el ahorro del transporte habría supuesto un incremento del tiempo de ocio del agricultor de coto redondo, pero difícilmente de la renta o de los rendimientos.

⁴⁶ Si bien es cierto que se abona con estiércol de cuadra a un coste alto, lo habitual es utilizar el *redileo* o *majadeo*, la utilización del abono de las ovejas de renta, pero en este caso, el coste de transporte es casi nulo.

⁴⁷ Dirección General de Agricultura, Industria y Comercio (1891), vol. 2, pp. 588-589. Se trata de un ejemplo aislado y no creemos que sea necesariamente representativo. Sólo hemos tenido en cuenta los costes laborales, si incluyéramos la renta y el gasto en abonos, la diferencia desaparece, lo que tiene sentido dado que, en caso contrario, nunca se habrían puesto en cultivo las tierras marginales de tercera clase.

⁴⁸ La evolución del precio relativo de los salarios en relación con el de la tierra podría explicar en parte esta tendencia, y es muy posible que evolucionara a favor de los salarios entre 1880 y 1930 en Castilla.

7.3. LA DISPERSIÓN DE FINCAS TAMBIÉN TIENE SUS VENTAJAS

Caballero reconoce en su texto la existencia de inconvenientes al establecimiento de cotos redondos, esto es, que las fincas dispersas tienen también sus ventajas. Si hemos visto que la dispersión supuso un coste económico relativamente bajo antes de 1930/1950, ello seguiría sin explicar el porqué de su pervivencia, dadas las frecuentes iniciativas parlamentarias y legales que se produjeron a lo largo de todo el período. Es probable que las ventajas fueran de índole diferente. Destacaríamos 1) la reducción del riesgo del cultivador, 2) la distribución del trabajo rural,(3), un mejor acceso al mercado de la tierra y 4) la preferencia por la vida urbana.

1) En la medida en que las condiciones climáticas afectan de forma distinta superficies relativamente pequeñas del suelo cultivado, la concentración de la explotación en una sola zona puede incrementar la variabilidad de la producción y el riesgo. En la medida en que los sistemas de seguros de cosecha están relativamente poco desarrollados hasta épocas recientes, los altos costes del crédito rural, la fuerte especialización de la producción y la dispersión podían ser una solución alternativa. Los propios afectados por la Concentración Parcelaria tenían en mente este problema. Si bien el temor a una crisis de subsistencia ya no era un problema en la Castilla de la segunda mitad del siglo XIX, la mayor integración del mercado de cereales y la menor variabilidad de su precio, tuvieron por consecuencia que las rentas de los productores dependieran más directamente del estado de la producción del año, y quizás le estimulara a tratar de reducir su variación interanual.

2) Otro factor podría estar relacionado con una distribución del trabajo rural a lo largo del año, en la medida en que debido a distintas condiciones edafológicas, la situación de la tierra podría exigir ligeras variaciones a la hora de realizar las labores. De esta forma el agricultor no se vería obligado a recurrir al mercado de trabajo para demandar u ofrecer trabajo. En la medida en que existen costes de transacción, problemas de supervisión del trabajo, temor a que se produzcan variaciones en el mercado de trabajo, éste podría ser otro factor favorable a la existencia de dispersión.

3) Finalmente, en caso de necesidad, era muy habitual que el pequeño propietario recurriera a la venta de alguna parcela de tierra. En el caso de contar con un patrimonio compacto es muy posible que le costara más encontrar un vecino interesado, pero con un patrimonio fragmentado, prácticamente toda la población local podría tener interés en adquirir algu-

na finca y pagar el precio de mercado por ella. El gran número de lindes que caracteriza un patrimonio disperso, como dice el propio Caballero podría ser una ventaja en una situación de este tipo. Esto mismo es aplicable en el caso contrario, cuando al disponer de liquidez la oferta de tierras es también mucho mayor⁴⁹.

4) Por último, ya hemos hecho referencia a la preferencia de la población rural por la vida urbana; en parte por razones de seguridad personal, a las que también hace referencia Caballero, y que parecen preocupar a los agraristas de todo el período⁵⁰. Pero también porque reducía los costes de información (desde el mercado del grano, hasta el mercado de trabajo).

Con estos factores no pretendemos agotar el tema que ha suscitado, por otro lado, un debate de gran interés para el caso del norte de Europa⁵¹. En la medida en que partimos del bajo coste de la dispersión para la población castellana antes de 1950, las justificaciones de la misma ya no son imprescindibles. En cambio parece interesante apuntar que buena parte de estas razones empiezan a perder importancia a medida que transcurre el siglo xx: la difusión del seguro de cosechas y la aparición de un mercado de crédito rural moderno tuvieron que reducir las ventajas de la dispersión.

Así, por lo que hemos visto, no parece que en el caso español los factores institucionales, esto es, los costes del cambio, expliquen la pervivencia de la dispersión de fincas. La Concentración se inicia precisamente en el momento en que la dispersión empieza a suponer un coste social importante para los agricultores. Desconocemos en qué medida el cambio institucional fue una respuesta estatal a la presión de los agricultores, o la respuesta a la difusión de los cambios legales que se estaban produciendo en Francia o Italia por las mismas fechas, pero en todo caso, la nueva legislación facilitaba que una minoría de propietarios de más del 75% del término municipal pudiera solicitar la concentración, incluso con la oposición

⁴⁹ El acceso a la tierra es un motivo favorable en varias respuestas en Ministerio de Fomento (1908), p. 35.

⁵⁰ Caballero (1864), p. 140. En la *Memoria* elaborada por el Ministerio de Fomento en 1908, también se hace referencia a la necesidad de una Guardería Rural «dada la falta de seguridad que existe hoy lejos de poblado» (p. 55). Además, 29 de las 98 memorias no consideran necesaria la concesión de ayudas a la formación de cotos redondos por no ser partidarios de los mismos dada la inseguridad en el campo y los problemas para educar a los hijos.

⁵¹ McCloskey (1991).

de la mayoría de los propietarios, y ya vimos que eran los mayores explotadores los más perjudicados por la dispersión al mecanizar sus tierras en los años 50⁵². No está claro que un cambio legal más precoz, y sin cambios en los precios relativos, hubiese estimulado del mismo modo el proceso de concentración.

CONCLUSIÓN

¿Tenía razón Fermín Caballero en considerar la dispersión como «el obstáculo de los obstáculos, [...] el más importante en agricultura, el que más ha estorbado y seguirá impidiendo el crecimiento de la población rural»? Los cálculos y las consideraciones que hemos expuesto en este capítulo parecen negar su importancia en la baja población rural o en los altos costes de producción en la producción de cereal de secano en Castilla y León, la región más afectada por la dispersión. Pero ello no quiere decir que, a medida que transcurriera el siglo xx, el cambio en el precio del trabajo y el uso de una maquinaria ahorradora de mano de obra no hiciera cada vez más costoso este sistema de distribución de la tierra, pero será precisamente en este período cuando se empiece a tomar en serio las iniciativas de concentración de las parcelas. Fermín Caballero se planteó un falso problema, la escasez de mano de obra en la agricultura española (o *población rural*), que contestó con otro falso problema, la dispersión. Paradójicamente, será precisamente la disminución de la población rural, la que provocará la desaparición de la dispersión de tierra en Castilla y León.

⁵² Alario Trigueros (1991), p. 72, hace referencia a esta oposición de la mayoría de los propietarios en algunos casos, pero no sabemos en qué medida esto estaba generalizado.

APÉNDICE 7.1. DÍAS DE TRABAJO POR PARCELA SEGÚN SU DIMENSIÓN

Parcela	Parcela de 1 hectárea	Parcela de 0,25 ha	Parcela de 0,33 ha	Parcela de 0,5 has	Parcela de 0,8 ha	Parcela de 2 ha	Parcela de 32 ha
Operaciones	Días de trabajo/ finca	Días de trabajo/ parcela	Días de trabajo/ parcela	Días de trabajo/ parcela	Días de trabajo/ parcela	Días de trabajo/ parcela	Días de trabajo/ parcela
BURGOS							
alzar	4	1,0	1	2	3,2	8	64
binar	3,5	0,9	1	1,75	2,8	7	56
terciar	1,5	0,4	1	0,75	1,2	3	24
total hoja barbecho	9	2,3	3	4,5	7,2	18	144
siembra	3	0,8	1	1,5	2,4	6	48
escarda	3	0,8	1	1,5	2,4	6	48
siega más atado	5	1,3	2	2,5	4	10	80
total hoja cultivada	11	2,8	4	5,5	8,8	22	176
total 2 parcelas	20	5,0	7	10	16	40	320
VALLADOLID							
alzar	1,5	0,4	1	0,75	1,2	3	24
binar	2	0,5	1	1	1,6	4	32
terciar	1	0,3	1	0,5	0,8	2	16
total hoja barbecho	4,5	1,1	3	2,25	3,6	9	72
siembra	1,5	0,4	1	0,75	1,2	3	24
escarda	2,5	0,6	1	1,25	2	5	40
siega más atado	3	0,8	1	1,5	2,4	6	48
total hoja cultivada	7	1,8	3	3,5	5,6	14	112
total 2 parcelas	11,5	2,9	6	5,75	9,2	23	184

Parcela	Parcela de 1 hectárea	Parcela de 0,25 ha	Parcela de 0,33 ha	Parcela de 0,5 has	Parcela de 0,8 ha	Parcela de 2 ha	Parcela de 32 ha
Operaciones	Días de trabajo/ finca	Días de trabajo/ parcela	Días de trabajo/ parcela	Días de trabajo/ parcela	Días de trabajo/ parcela	Días de trabajo/ parcela	Días de trabajo/ parcela
LEÓN							
alzar	4	4	1,3	2	3,2	4	64
binar	3	3	1,0	1	2,4	3	48
terciar	0	0	0	0	0	0	0
total hoja barbecho	7	7	2,3	3	5,6	7	112
siembra	3,3	4	0,8	1	2,64	3	53
escarda	4,5	5	1,1	2	3,6	4	72
siega más atado	8	8	2,0	2	6,4	7	128
total hoja cultivada	15,8	17	5,3	7	12,64	14	253
total 2 parcelas	22,8	24	5,7	7	18,24	21	365
SALAMANCA							
alzar	2,5	3	0,6	1	2,0	2	40
binar	2,5	3	0,6	1	2,0	2	40
terciar	2,5	3	0,6	1	2,0	2	40
total hoja barbecho	7,5	9	1,9	3	6,0	6	120
siembra	2,25	3	0,6	1	1,8	2	36
tablonado	0,3	1	0,1	1	0,2	1	4,8
escarda	1,5	2	0,4	1	1,2	2	24
siega más atado	4	4	1,0	1	3,2	4	64
total hoja cultivada	8,05	10	2,0	4	6,4	11	129
total 2 parcelas	15,55	19	3,9	7	12,4	17	249

Parcela	Parcela de 1 hectárea	Parcela de 0,25 ha	Parcela de 0,33 ha	Parcela de 0,5 has	Parcela de 0,8 ha	Parcela de 2 ha	Parcela de 32 ha
Operaciones	Días de trabajo/ finca	Días de trabajo/ parcela	Días de trabajo/ parcela	Días de trabajo/ parcela	Días de trabajo/ parcela	Días de trabajo/ parcela	Días de trabajo/ parcela
SEGOVIA							
alzar	1,7	2	0,6	1	0,85	1	1,36
binar	1,7	2	0,6	1	0,85	1	1,36
terciar	1,7	2	0,6	1	0,85	1	1,36
total hoja barbecho	5,1	6	1,7	3	2,55	3	4,08
siembra	2	2	0,5	1	1	1	1,6
escarda	1	1	0,3	1	0,5	1	0,8
siega más atado	4	4	1,0	1	2	2	3,2
total hoja cultivada	7	7	2,3	4	3,5	4	5,6
total 2 parcelas	12,1	13	4,0	7	6,05	7	9,68
CASTILLA (1933)							
alzar	4,5	5	1,1	2	2,25	3	3,6
binar	3,5	4	0,9	1	1,8	2	2,8
terciar	1,5	2	0,4	1	0,8	1	1,2
grada	0,25	1	0,1	1	0,1	1	0,2
roza del barbecho	1,5	2	0,4	1	0,8	1	1,2
total hoja barbecho	11,25	14	2,8	6	5,6	8	9
siembra	1,5	2	0,4	1	0,8	1	1,2
tablonado	0,2	1	0,1	1	0,1	1	0,16
escarda	1,5	2	0,4	1	0,8	1	1,2
siega más atado	4,5	5	1,1	2	2,3	3	3,6
total hoja cultivada	7,7	10	1,9	5	3,9	6	6,16
total 2 parcelas	19	24	4,75	11	9,5	14	15,2

FUENTES: Las mismas que en el cuadro 7.1. Véase el texto para el método.

APÉNDICE 7.2

CUADRO A. TRAYECTOS ANUALES SEGÚN PARCELA

	Número de trayectos anuales según tamaño de las parcelas						n.º de parcelas en una explotación de 32 ha
	Burgos	Valladolid	León	Salamanca	Segovia	Castilla (1933)	
0,25	7	6	7	7	6	11	64
0,33	9	6	10	8	7	12	49
0,5	12	8	13	12	7	14	32
0,8	19	12	21	17	13	21	20
1	21	13	24	19	13	24	16
2	40	23	46	32	26	39	8
32	320	184	365	249	196	305	1

MÉTODO: Este cuadro sintetiza la información del apéndice 7.1, esto es, el total de número de viajes necesarios para cultivar dos parcelas de secano (la hoja de barbecho y la cultivada), según el tamaño de la parcela y en cada una de las provincias estudiadas.

CUADRO B. TRAYECTOS ANUALES EN EXPLOTACIÓN DE 32 HA

	Número de trayectos anuales en una explotación de 32 ha					
	Burgos	Valladolid	León	Salamanca	Segovia	Castilla (1933)
0,25	448	384	448	448	384	704
0,33	441	294	490	392	343	588
0,5	384	256	416	384	224	448
0,8	380	240	420	340	260	420
1	336	208	384	304	208	384
2	320	184	368	256	208	312
32	320	184	365	249	196	305

MÉTODO: Este cuadro es el resultado de multiplicar el número de viajes del cuadro A por el número de parcelas que forman una explotación de 32 hectáreas.

CUADRO C. HORAS PERDIDAS AL AÑO SEGÚN DISPERSIÓN Y DISTANCIA A LA RESIDENCIA

Horas anuales perdidas cuando las fincas se hallan a 0,5 km de la residencia (1/4 hora)							Horas anuales perdidas cuando las fincas se hallan a 1 km de la residencia (1/2 hora)					
Burgos	Valladolid	León	Salamanca	Segovia	Castilla (1933)		Burgos	Valladolid	León	Salamanca	Segovia	Castilla (1933)
0,25	112	96	112	112	96	176	224	192	224	224	192	352
0,33	110	73,5	123	98	85,75	147	220,5	147	245	196	172	294
0,5	96	64	104	96	56	112	192	128	208	192	112	224
0,8	95	60	105	85	65	105	190	120	210	170	130	210
1	84	52	96	76	52	96	168	104	192	152	104	192
2	80	46	92	64	52	78	160	92	184	128	104	156
32	80	46	91,3	62,25	49	76,25	160	92	182,5	124,5	98	152,5

Horas anuales perdidas cuando las fincas se hallan a 2 km de la residencia (1 hora)							Horas anuales perdidas cuando las fincas se hallan a 3 km de la residencia (1 hora y media)					
Burgos	Valladolid	León	Salamanca	Segovia	Castilla (1933)		Burgos	Valladolid	León	Salamanca	Segovia	Castilla (1933)
0,25	448	384	448	448	384	704	672	576	672	672	576	1056
0,33	441	294	490	392	343	588	661,5	441	735	588	515	882
0,5	384	256	416	384	224	448	576	384	624	576	336	672
0,8	380	240	420	340	260	420	570	360	630	510	390	630
1	336	208	384	304	208	384	504	312	576	456	312	576
2	320	184	368	256	208	312	480	276	552	384	312	468
32	320	184	365	249	196	305	480	276	547,5	373,5	294	457,5

MÉTODO: Las horas anuales perdidas se han calculado multiplicando el número de trayectos anuales según el tamaño de la parcela y el tiempo necesario para realizar cada uno de los trayectos.

CUADRO D. DÍAS DE TRABAJO/AÑO EN UNA EXPLOTACIÓN DE 32 HA

	Burgos	Valladolid	León	Salamanca	Segovia	Castilla (1933)
Días por año	320	184	365	249	196	305

FUENTES: Las mismas que en el cuadro 7.1. Las cifras son el resultado de la extrapolación del n.º de días de trabajo por hectárea y no presuponen el número de días de trabajo por activo agrario.

CUADRO E. PORCENTAJE DE TIEMPO PERDIDO AL AÑO SEGÚN DISPERSIÓN Y DISTANCIA

Dimensión de la parcela (en ha)	% de jornada laboral perdida al año cuando las fincas están a 0,5 km de la residencia						% de jornada laboral perdida al año cuando las fincas están a 1 km de la residencia					
	Burgos	Valladolid	León	Salamanca	Segovia	Castilla (1933)	Burgos	Valladolid	León	Salamanca	Segovia	Castilla (1933)
0,25	3,9	5,8	3,4	5,0	5,4	6,4	7,8	11,6	6,8	10,0	10,9	12,8
0,33	3,8	4,4	3,7	4,4	4,9	5,4	7,7	8,9	7,5	8,7	9,7	10,7
0,5	3,3	3,9	3,2	4,3	3,2	4,1	6,7	7,7	6,3	8,6	6,3	8,2
0,8	3,3	3,6	3,2	3,8	3,7	3,8	6,6	7,2	6,4	7,6	7,4	7,7
1	2,9	3,1	2,9	3,4	2,9	3,5	5,8	6,3	5,8	6,8	5,9	7,0
2	2,8	2,8	2,8	2,9	2,9	2,8	5,6	5,6	5,6	5,7	5,9	5,7
32	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	5,6	5,6	5,6	5,6	5,6	5,6

Dimensión de la parcela (en ha)	% de jornada laboral perdida al año cuando las fincas están a 2 km de la residencia						% de jornada laboral perdida al año cuando las fincas están a 3 km de la residencia					
	Burgos	Valladolid	León	Salamanca	Segovia	Castilla (1933)	Burgos	Valladolid	León	Salamanca	Segovia	Castilla (1933)
0,25	15,6	23,2	13,6	20,0	21,8	25,6	23,3	34,8	20,5	30,0	32,7	38,5
0,33	15,3	17,8	14,9	17,5	19,4	21,4	23,0	26,6	22,4	26,2	29,2	32,1
0,5	13,3	15,5	12,7	17,1	12,7	16,3	20,0	23,2	19,0	25,7	19,0	24,5
0,8	13,2	14,5	12,8	15,2	14,7	15,3	19,8	21,7	19,2	22,8	22,1	23,0
1	11,7	12,6	11,7	13,6	11,8	14,0	17,5	18,8	17,5	20,3	17,7	21,0
2	11,1	11,1	11,2	11,4	11,8	11,4	16,7	16,7	16,8	17,1	17,7	17,0
32	11,1	11,1	11,1	11,1	11,1	11,1	16,7	16,7	16,7	16,7	16,7	16,7

MÉTODO: Es el resultado de dividir los datos del cuadro C entre los días de trabajo al año que aparecen en el cuadro D.

8. *¿Por qué las cooperativas agrarias fracasaron antes de la Guerra Civil?*

Si los cambios técnicos —como la mecanización de los sistemas de roturación y de la ganadería de pastoreo, o el impulso para una producción y productividad cada vez mayores— han sido los aspectos más visibles de la transformación de la Francia rural, la difusión de nuevas formas de cooperación y asociación no ha desempeñado un papel menos importante¹.

Sin duda el agricultor necesita ahora más capital que en el pasado si quiere utilizar de la forma más beneficiosa posible la enseñanza científica de los mejores métodos agrícolas que ahora, afortunadamente, se hallan disponibles en mayor o menor medida en todos los países civilizados².

Los historiadores económicos y los economistas del desarrollo subrayan a menudo las ventajas de la explotación familiar frente a las explotaciones que dependen principalmente de mano de obra contratada³. En la mayor parte de los casos, los bajos costes de supervisión de las explotaciones familiares y el hecho de que fueran actividades intensivas en mano de obra se consideran más que suficientes para compensar las posibles economías de escala que permiten el uso de tecnologías mecánicas o de las habilidades organizativas que pueden encontrarse en las grandes explotaciones. Sin embargo, una orientación creciente hacia el mercado y el desarrollo económico ofrecen posibilidades de rendimientos crecientes en algunos aspectos de la producción, difíciles de obtener en el caso de las pequeñas explotaciones, especialmente en el procesamiento y la comer-

¹ Cleary (1989), p. 167, escribiendo sobre Francia en el siglo xx.

² Great Britain, p. 1914, sección 26, citado en Guinnane (1994), p. 44.

³ Estudios recientes incluyen Hayami (1997), pp. 247-251 y Tomich, Kilby y Johnson (1995), capítulo 4.

cialización de los productos agrícolas. A partir de la «Segunda Revolución Agraria», en Europa las cooperativas se fueron considerando como una posible solución debido a que combinaban los bajos costes de supervisión de las pequeñas explotaciones con las mayores economías de escala que podían encontrarse en las grandes unidades de producción. En este capítulo examinaremos la limitada contribución de las cooperativas en España antes de la Guerra Civil. En la primera sección, analizamos el desarrollo a largo plazo de las cooperativas y mostramos tanto su tardía aparición en España como el hecho de que se hallaran concentradas regionalmente. Analizamos brevemente, a continuación, algunos de los problemas económicos relacionados con el establecimiento de cooperativas de producción. Finalmente, a partir de tres casos, estudiamos la contribución de las cooperativas de producción de vino, exportadoras de naranjas y las de procesamiento y distribución de ganado en el norte de España. Nuestras conclusiones son que los contemporáneos no tenían muy claro de qué manera las cooperativas podían mejorar las condiciones económicas de los agricultores. En la mayor parte de los casos las cooperativas no ofrecían verdaderas ventajas comparativas a los agricultores, sino que implicaban una mera redistribución de los ingresos desde los intermediarios hacia los miembros de las cooperativas, lo que llevó a la oposición de los primeros. Por último, dado que a menudo el interés en establecer cooperativas era mayor en épocas de bajos precios, sus posibilidades de éxito fueron por tanto muy limitadas.

8.1. EL DESARROLLO DE LAS COOPERATIVAS EN ESPAÑA

En España, al igual que en otros lugares, la cooperación en el ámbito local entre los agricultores se hallaba muy extendida. Los municipios tenían que gestionar sus montes o pastos comunales con el fin de evitar su sobreexplotación, o que acabaran roturados por los campesinos hambrientos. La mayor parte de los derechos comunales existentes en el país permitían a los animales alimentarse de los rastrojos de los campos abiertos después de la recolección de la cosecha. Los *pósitos* actuaban, a la vez como existencias de seguridad, para las comunidades urbanas en tiempos de escasez, y como un banco de semillas para los agricultores⁴. Final-

⁴ Esto no implica que el acceso a las tierras comunales o la organización de los

mente, aunque la lista podría extenderse, algunos sistemas de irrigación en Valencia y Murcia contaban con organizaciones locales que databan de la época musulmana⁵. En este sentido, los beneficios que los agricultores podían obtener de la cooperación no eran nuevos, pero la naturaleza cambiante de la producción agraria y el crecimiento de la comercialización aumentó los potenciales beneficios del establecimiento de cooperativas, y ello se reflejó en la naturaleza especializada de las primeras cooperativas, tales como la Sociedad Agrícola en Alzira para la exportación de naranjas (1892), o la Societat de Barberà de la Conca para la producción de vino en Cataluña (1899)⁶. La información existente sobre las primeras cooperativas es escasa, pero hacia 1905 existían sólo 70. La ley de 1906 que introdujo importantes incentivos fiscales, propició su crecimiento de forma que su número alcanzó las 433 en 1907, 1.560 en 1910 y casi 3.300 en torno a 1933.⁷

Sin embargo, los cambios legales de 1906 explican sólo una parte de la historia. Una característica esencial del desarrollo de las cooperativas agrarias en España fue el papel jugado por la Iglesia. En el congreso católico de Burgos de 1899, se propuso el establecimiento tanto de cooperativas de crédito (pósitos, Raiffeisen y otras cajas de ahorros) como de cooperativas para la compra de inputs (fertilizantes, viñas americanas, etc.)⁸. Se estima que hacia 1919, cerca del 90% de las cooperativas estaban organizadas a nivel nacional por la Confederación Nacional Católico-Agraria (CNCA)⁹. Aunque el movimiento cooperativo creció de forma constante durante gran parte del primer tercio del siglo xx, los datos del cuadro 8.1 exageran su importancia. En primer lugar, los motivos que la Iglesia tenía a comienzos del siglo xx para establecer cooperativas eran a menudo muy diferentes de los de los economistas del desarrollo en la actualidad. Mu-

pósitos fueran democráticos. No lo eran ya que estaban generalmente controlados por la elites locales. Sin embargo, tendían a representar los intereses locales y no los intereses nacionales.

⁵ Algunos de los sistemas de regadío españoles son citados a veces en la literatura teórica sobre derechos de propiedad. Más recientemente, Ostrom (1990), pp. 69-82.

⁶ Abad García (1991), p. 25; Mayayo (1995), pp. 72-73. La bodega no fue operativa hasta 1901.

⁷ Garrido (1995), p. 119. La ley de 1906 estuvo influida por la legislación francesa de 1884. Véase el capítulo 9.

⁸ Andrés-Gallego (1984), p. 62.

⁹ 3.143 de los 3.471 existentes. Garrido (1996), p. 61.

chas cooperativas no tenían objetivos económicos muy claros. En segundo lugar, la Iglesia, al igual que la mayor parte de las instituciones, era más rápida sumando nuevas cooperativas y miembros a sus listas que eliminando las cooperativas que habían dejado de existir, o cuyos miembros habían dejado de pagar sus contribuciones. Los datos también ocultan una gran rotación de miembros y cooperativas. Quizás un tercio de las cooperativas que se habían formado en 1906-1909 había desaparecido en 1915, y la mitad de las que existían en 1927 había desaparecido en 1933¹⁰.

CUADRO 8.1. EL CRECIMIENTO DE LAS COOPERATIVAS ESPAÑOLAS, 1907-1933

	Número de cooperativas ^a	Número de miembros	Cooperativas de crédito	Número de miembros
1907	433			
1910	1.559			
1916	1.754	142.506	496	42.279
1919	3.470	302.285	514	55.804
1923	5.180	393.453	499	57.965
1928	6.813	452.159	501	57.965
1933	4.266	555.609		

a Incluye las cooperativas con actividades crediticias.

FUENTE: Garrido (1996), p. 23.

La distribución geográfica también resultaba muy irregular, con una débil presencia de las cooperativas en las áreas de latifundio, tal como se muestra en el cuadro 8.2. Existen dos argumentos diferentes para explicar esta distribución regional. El primero enfatiza el papel de la Iglesia y sus propios objetivos. En este caso, la densidad de las cooperativas era mayor en las áreas donde el catolicismo tenía supuestamente mayor influencia. De ahí la mayor concentración en el Norte, Navarra, Castilla la Vieja, León y el Levante, mientras que en Andalucía y Extremadura las cooperativas es-

¹⁰ Garrido (1995), pp. 137-139. En el segundo ejemplo, el tamaño medio de las cooperativas que sobrevivieron creció en tamaño.

caseaban relativamente¹¹. De acuerdo con este argumento, la «batalla» contra el socialismo fue más exitosa entre los pequeños propietarios, colonos y aparceros de Castilla y el Mediterráneo que entre los anticlericales pequeños agricultores y jornaleros andaluces¹². Otro argumento es que en Andalucía, por ejemplo, la demanda de cooperativas fue muy inferior que en Castilla o el Levante dadas las economías de escala que podían conseguirse en los latifundios. Hay algo de verdad en ambos argumentos, pero también otros factores, como veremos, explican la distribución geográfica de las cooperativas.

CUADRO 8.2. LA DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS COOPERATIVAS EN ESPAÑA, 1924

	Número de cooperativas	Número de miembros	Miembros de cooperativas como % de la población activa masculina (en 1930)
Norte	1.059	70.203	9,1%
Mediterráneo	1.276	132.590	17,4%
Interior septentrional	1.992	135.578	11,1%
Interior meridional	576	52.165	6,8%
Andalucía	343	29.209	3,5%
España ^a	5.246	419.745	9,5%

Norte: Galicia, Asturias, Cantabria, Guipúzcoa y Vizcaya.

Mediterráneo: Cataluña, País Valenciano y Murcia.

Interior septentrional: Castilla la Vieja, Rioja, Aragón, Navarra y Álava.

Interior meridional: La Mancha, Extremadura, Madrid y Guadalajara.

a Excluidas las Islas Baleares y Canarias.

FUENTES: Calculado a partir de Carasa (1991), cuadro 8.

¹¹ Castillo (1979), p. 19. Para Andalucía, Florencio Puntas (1994).

¹² Castillo (1999), p. 10.

8.2. ¿QUIÉNES NECESITABAN LAS COOPERATIVAS?

Aunque el número de cooperativas y el de sus miembros no era insignificante en la década de 1920 y 1930, su contribución al desarrollo agrario fue pequeño. Esto es cierto tanto si se considera el sector agrícola en conjunto, como si se examina por sectores específicos¹³. En el sector del cereal, había sólo 7 molinos en 1937, y la importancia de las cooperativas en la mecanización de la recolección de la cosecha se hallaba muy localizada¹⁴. Tal como veremos, las cooperativas llegaron a controlar, como mucho, apenas un 5% de las exportaciones de naranjas. En la viticultura, en vísperas de la Guerra Civil, las bodegas cooperativas sólo suponían entre el 2 y el 8% de la producción¹⁵. En la ganadería, las cooperativas no lograron reducir los costes que suponía el traslado de productos del norte de España a los mercados urbanos como Barcelona y Madrid. Por último, si las cooperativas compraban en 1920 los dos tercios de los fertilizantes artificiales¹⁶, la cantidad total que ello implicaba era muy limitada¹⁷. ¿Por qué la contribución de las cooperativas españolas fue tan pequeña? Una posible explicación es que el lento cambio tecnológico y los bajos niveles de comercialización implicaban que la demanda de los servicios económicos que podían ofrecer las cooperativas era pequeña, especialmente antes de la primera guerra mundial. Pero esta explicación tiene sus limitaciones. Por ejemplo, incluso al comienzo de nuestro período, las mejoras en las comunicaciones permitieron un incremento en la especialización agrícola en la mayor parte del país. La gran rotación de las cooperativas y de sus miembros no se debe tanto a la escasa demanda de los servicios que podía proporcionar, sino más bien a los problemas que las cooperativas tenían a la hora de ofrecerlos. Además también hay que tener en cuenta la falta de interés en introducir cambios que permitieran mejorar las condi-

¹³ Tal como parece sugerir el ejemplo irlandés, las cooperativas gozaron de un éxito considerable en una actividad específica, las lecherías, pero se adaptaron peor, o la demanda de sus servicios fue menor en otras áreas (por ejemplo, en el crédito). Véase especialmente Ó'Gráda (1977), p. 300 y Guinnane (1994).

¹⁴ Citado en Castillo (1979), pp. 475-479. Para las segadoras en Navarra, véase Simpson (1995a), pp. 160-151.

¹⁵ Calculado a partir de Pan-Montojo (1994), p. 365. A comienzos de la década de los veinte existían entre 50 y 60 bodegas cooperativas; véase cuadro 8.3.

¹⁶ Garrido (1995), p. 131.

¹⁷ En relación con el bajo uso de los fertilizantes en España, véase Gallego (1986) y Simpson (1995a), capítulo 5.

ciones de vida de los agricultores, en unos casos debido a las dificultades para reconciliar los intereses de la Iglesia con las demandas de los miembros de las cooperativas, pero en otros debido a los problemas existentes para definir e implementar estrategias comerciales viables. Examinaremos brevemente algunos de estos obstáculos en el establecimiento de cooperativas dejando para la sección siguiente el estudio de algunos casos específicos.

Un economista esperaría que un shock exógeno que cambiara los precios de los factores de forma significativa, o la posibilidad de especializarse en un producto, generara incentivos para la innovación institucional, en algunos casos en forma de cooperativas. Por ejemplo, el incremento de la demanda de vino en las décadas de 1870 y 1880, estimuló que gran número de agricultores dedicaran más recursos (mano de obra, especialmente familiar, capital y tierra) a la producción de uva. Las uvas debían transformarse en mosto, fermentarse y transportarse al mercado final, a menudo a Francia. Las cooperativas, en teoría, podrían haberse establecido en tres diferentes etapas de la producción: en forma de granjas colectivas para la producción de uvas; cooperativas para la producción de mosto y su fermentación (y quizás el envejecimiento del vino); y la comercialización y transporte cooperativo hacia el mercado final¹⁸.

Se han dado pocos casos de granjas colectivas en Europa Occidental. Las razones de esto son fáciles de explicar. En primer lugar, antes de la segunda guerra mundial existían pocas posibilidades de obtener economías de escala a través de la mecanización de la agricultura. Los agricultores podían conseguir las economías existentes arrendando más tierras o a través de acuerdos informales con otros agricultores¹⁹. Pero si las economías de escala posibles eran escasas, existían además serios problemas de incentivos, especialmente relacionados con el comportamiento oportunista. En concreto, si un agricultor decidía incrementar su esfuerzo, su beneficio tendría que ser compartido con el resto de los miembros de la colectividad, de forma que nadie tendría incentivos para proporcionar más allá del mínimo esfuerzo necesario. De ahí que las granjas colectivas sólo se encuentren, o bien donde el Estado ha sido capaz de forzar la participación de los campesinos (Rusia y China) o donde las influencias ideoló-

¹⁸ Una cuarta etapa era la destilación.

¹⁹ Véase el capítulo 2.

gicas eran lo suficientemente importantes para compensar el impacto negativo del comportamiento oportunista (algunas partes de España en 1936). Los desincentivos pueden observarse en el caso de la agricultura china por el hecho de que la productividad total de los factores llegó a ser un 20-30% más baja en la década de 1970 con respecto a 1952, el año anterior a la colectivización. En cambio, cuando la tierra fue devuelta en 1978 a agricultores individuales en forma de arriendos de larga duración, el producto creció un 40% en seis años²⁰. En el caso de la Unión Soviética de los años veinte, el potencial para alcanzar economías de escala significativas a través de la reestructuración de la tierra interesó un cierto número de economistas agrarios norteamericanos, pero acabó siendo también un fracaso. Los experimentos en la España de los años treinta fueron demasiado breves para obtener alguna conclusión sobre su posible éxito para solventar el problema del comportamiento oportunista. En conclusión, los agricultores han tendido a preferir los sistemas de cooperación informal en vez de cooperativas cuando se trataba de cultivar la tierra²¹.

Fuera de la explotación, existían muchas más posibilidades para las cooperativas. Por ejemplo, los molinos de harina, de aceite o los ingenios azucareros ofrecían un potencial muy superior de cara a la obtención de mayores economías de escala. Una segunda ventaja es que los propietarios de estos negocios no cultivan normalmente la tierra por sí mismos. En otras palabras, la creación de una cooperativa era atractiva para los agricultores por razones distributivas: las cooperativas, que eran propiedad de los propios campesinos, podían quedarse con los beneficios que percibían habitualmente los «intermediarios». Y ello era posible tanto para la compra de inputs, como material o fertilizantes, semillas, etc., como en la transformación y comercialización de los productos agrarios. Por otra parte, dado que las cooperativas de producción requerían pocos empleados, los agricultores que trabajaban en ellas eran escasos, lo que reducía los problemas de oportunismo²². Por ejemplo, en una parte de Galicia, sólo la mitad del personal de las cooperativas cultivaba tierras, una cifra que se reduce al 15% si sólo se tienen en cuenta los puestos más importantes. La mayor parte de estos trabajadores procedía de profesiones liberales²³. Estos tra-

²⁰ Ray (1998), pp. 370-372.

²¹ Para la viticultura europea, véase Berget (1902) y Simpson (2000).

²² Sin embargo, los socios estaban a menudo implicados en la construcción de las cooperativas. Piqueras (1981), p. 270; Saumell Solar (inédito).

²³ Martínez López (1995), pp. 63-67. Más aún, de los 61 puestos administrativos

bajadores de fuera estaban en condiciones de ofrecer dotes o capacidades organizativas con las que no contaban los agricultores locales, o podían ser más efectivos cuando las cooperativas se encontraban envueltas en conflictos con otros intereses, tales como los prestamistas locales, los molineros o los exportadores. Los problemas de riesgo moral y los incentivos no eran mayores que los que podían encontrarse usando mano de obra en compañías privadas. Se puede decir lo mismo de las cooperativas de comercialización, que a menudo se desarrollaban como una extensión lógica de las cooperativas de producción. Las cooperativas de producción y comercialización ofrecían por tanto a los agricultores las posibilidades de beneficiarse de mayores economías de escala en actividades relacionadas con la agricultura y además quedarse con los beneficios que disfrutaban anteriormente los comerciantes.

Sin embargo, no llegó a crearse ninguna cooperativa vinícola en España, ni en el resto de la Europa del Sur, durante el auge vinícola de finales del siglo xix. No es difícil encontrar una explicación a este hecho, y esto nos lleva a otro punto importante. Con altos precios, las formas tradicionales de producción eran, a menudo, perfectamente adecuadas y servían de estímulo tanto a los pequeños viticultores como a las bodegas industriales a invertir en material vinícola²⁴. El «boom vinícola» que duraría hasta los años noventa, ilustra el hecho de que la demanda de cooperativas por parte de los agricultores era habitualmente una respuesta a los *bajos* precios y no se producía cuando éstos eran *elevados*²⁵. En el resto de este capítulo analizaremos más estrechamente las razones del limitado éxito de las cooperativas de producción. Al concentrarnos en productos específicos esperamos poner de relieve los problemas que podían haber resuelto las cooperativas y las que, de hecho, ayudaron a resolver. Nuestro estudio empieza con una visión de conjunto de las cooperativas vinícolas de la región mediterránea, sigue con la producción de naranja en Valencia

más importantes de la gallega Federación Católico-Agraria, los abogados contaban con 19, los funcionarios que ocupaban puestos relacionados con la agricultura, 9, terratenientes y colonos, 8, mientras que el resto era ocupado por otros socios que no tenían ninguna relación con la agricultura. *Ibíd.*, pp. 68-70.

²⁴ Las bodegas «industriales» eran las que dependían del mercado para obtener las uvas que necesitaban.

²⁵ En Francia, las cooperativas vinícolas se crearon, en un principio, para la venta de vinos, en vez de para producirlos, durante los años muy depresivos de la primera década del siglo xx («les filles de la misère»).

y termina con la elaboración y distribución de productos ganaderos en el norte de España.

8.3. LAS COOPERATIVAS VINÍCOLAS

La vid era un cultivo muy extendido en toda la región mediterránea, pero es sólo a partir de la década de 1920 cuando las cooperativas empezaron a tener importancia en Francia, y en la década de 1950, en España e Italia (cuadro 8.3). Mostraremos en primer lugar cinco posibles ventajas para el establecimiento de bodegas cooperativas tras lo cual discutiremos por qué tardaron tanto en desarrollarse.

En primer lugar, existían economías de escala en la elaboración del vino que se fueron haciendo cada vez más visibles a medida que avanzamos en el período. A comienzos de los años cincuenta, el tamaño medio de una cooperativa vinícola era de unos 15.000 hectolitros y en España de cerca de 8-10.000 hectolitros, unas cifras muy superiores a la media de los productores de tamaño medio²⁶. Las mayores economías no se conseguían en la producción de vinos de calidad, sino con los vinos de mesa, donde se podían prensar y envejecer juntas grandes cantidades de uvas. Sin embargo, existían también límites a las economías de escala. Por ejemplo, uno de los mayores problemas durante la fermentación era la necesidad de controlar la temperatura. Si las cubas de fermentación (lagares) eran demasiado grandes, el vino se calentaba demasiado lo que interrumpía el proceso de fermentación. En general, 300 hectolitros se consideraba un máximo, aunque las cubas de fermentación de cemento, al absorber más calor que la madera, podían ser ligeramente más grandes. Aunque las economías de escala eran, sin duda, un factor a la hora de crear una cooperativa, el hecho de que la elaboración del vino sólo representara entre un 3 y un 8% del precio final sugiere que no era probablemente crucial²⁷.

²⁶ *Bulletin de l'Office International du Vin* (B'OIV de aquí en adelante) (1954, n.º 283), p. 49 y calculado a partir de B'OIV (1955), n.º 254. Se produjeron algunas variaciones importantes, especialmente en la producción. Un estudio reciente sobre cinco cooperativas en el Penedès en los primeros años de la década de 1940 ofrece una media de 12.414 hectolitros, aunque la más pequeña producía 1.828 hectolitros y la mayor 30.655. Saumell Solar (inédito).

²⁷ Galtier (1958), vol. 1, p. 377.

Sin embargo, más que ahorrar en los costes, las cooperativas permitían una mejora en la calidad y consistencia de los vinos gracias a una mejor gestión y cualificación técnica. El conocimiento científico relacionado con la elaboración del vino y su almacenamiento aumentó de manera significativa después de la publicación de las obras más importantes de Pasteur en 1864. Aunque siguieron los debates en relación con la duración óptima de la fermentación, el material técnico y la cualificación requeridos en la viticultura con el fin de producir vinos aptos para el consumo se habían situado más allá de lo que podía entender o realizar la mayor parte de los viticultores de comienzos del siglo xx. Aunque a menudo un miembro respetable de la comunidad dirigía los procesos técnicos, las mayores cooperativas buscaban cada vez más a menudo agrónomos preparados y enólogos. Las cooperativas producían vinos de mesa de mejor calidad de lo que le era posible a la mayor parte de los productores²⁸.

Una tercera ventaja eran las economías de escala en la comercialización. Los miembros de las cooperativas tenían mejor acceso a los mercados urbanos al producir grandes cantidades de vino estandarizado de manera científica que cuando trataban de vender su pequeña y, a veces, muy variable producción de forma individual. De ahí que les fuera posible obtener mayores precios, incluso en años de malas cosechas²⁹. Los mejores precios se conseguían en parte porque las cooperativas posponían la venta del vino (evitando así los bajos precios inmediatamente después de la vendimia), pero esto sólo era posible si la cooperativa podía prestar dinero a sus miembros después de la vendimia.

Una cuarta ventaja era que las cooperativas sustituían la mano de obra por capital, una característica que no suele considerarse ventajosa para las pequeñas explotaciones familiares. Sin embargo, debido a que la demanda de mano de obra en el momento de la cosecha era considerable, las cooperativas permitían a los pequeños viticultores no tener que contratar mano de obra asalariada. Más aún, el hecho de que los productores no tuvieran que fermentar sus uvas en un solo lagar, lo que hasta ahora reque-

²⁸ En teoría, también podían producir vinos de calidad, en la medida en que con cubas de fermentación de unos 300 hectolitros, los productores medianos estaban capacitados para utilizar la tecnología (y el conocimiento científico) superior disponible en las cooperativas, aunque manteniendo sus vinos separados de los demás.

²⁹ Para la importancia de la calidad en los precios, véase Pech (1975), p. 158.

ría que la vendimia se realizara a la mayor velocidad posible, reducía aún más la necesidad de emplear mano de obra asalariada³⁰.

Finalmente, las cooperativas se establecían con el fin de procesar los restos de las uvas después de la elaboración del vino. A menudo los pequeños productores producían tradicionalmente aguardiente por su cuenta, pero la nueva y costosa tecnología permitía, además, la producción de tártaro a partir del mosto.

El cuadro 8.3 sugiere que a pesar de contar con ventajas importantes, las bodegas cooperativas aparecieron muy lentamente en España (e Italia) antes de la segunda guerra mundial. Una explicación de este fenómeno es la importancia que tiene el acceso al capital, y desde este punto de vista, los préstamos a largo plazo y bajo interés que proporcionaba el gobierno francés fue un incentivo esencial para que los productores crearan cooperativas³¹. Además, el estado proporcionaba información técnica gratuita para la construcción y equipamiento de cooperativas y condiciones fiscales muy favorables. En cambio en Valencia, los productores de Utiel tuvieron que esperar 22 años antes de ser capaces de construir su propia bodega, mientras que en la vecina Requena, los miembros de las cooperativas tuvieron que construir el edificio por sí mismos³². Un estudio reciente sobre el período anterior a la Guerra Civil concluye que los obstáculos financieros fueron decisivos para explicar la escasez de cooperativas³³. A comienzos de los años cincuenta, el Ministerio de Agricultura empezaría a ofrecer préstamos a 10 años y un 2,5% de interés para financiar hasta un 80% del capital de instalación de las cooperativas³⁴.

Un segundo factor que explica el éxito de las cooperativas en ciertas áreas pero no en otras, es el ideológico. Los pequeños productores se enfrentaban a altos costes de transacción, tanto para organizarse entre ellos

³⁰ Galtier (1958), vol. 1, p. 340.

³¹ El estado proporcionaba directa o indirectamente las cuatro quintas partes del capital necesario a las cooperativas del Maraussan en 1906. Hacia 1950 proporcionaba el 20% directamente, un préstamo del 60% les era concedido por la Caisse Nationale de Crédit Agricole, mientras los socios aportaban el 20% restante distribuidos de acuerdo con el tamaño de su cosecha. Galtier (1958), vol. 1, p. 346.

³² Piqueras (1981), p. 270.

³³ Pan-Montojo (1994), p. 361.

³⁴ B'OIV (1952, n.º 254), p. 32. La situación era similar en Italia.

CUADRO 8.3. LAS COOPERATIVAS DE VINO EN FRANCIA, ITALIA Y ESPAÑA

	N.º de cooperativas	N.º de socios	Capacidad (miles de hl)	Vino producido (miles de hl)	% de la cosecha
Italia					
1924 (a)	80				
1928 (b)	84	10.732	1.200	1.000	
1931 (c)	98 ^a	12.481	917	857	
1932 (c)	128	15.909	1.220	958	
1938 (d)	147	18.820	1.566	934	
1951 (e)	161				

a Más 17 en construcción.

Francia					
1908 (f)	13		120		
1914 (g)	79				
1920 (f)	92		1.000		
1929 (f)	630 ^b				
1939 (f)	827		12.000		
1943 (f)	852	142.000	14.480		
1952 (e)	1.023	214.306	20.904	13.461	25,4

b 464 cooperativas de vino y 252 de destilación

España					
1920 ^c (h)	50-60				
1951(e)	215	60.000		1.500	
1953 (e)	263			2.422	12,8

c Corresponde a comienzos de la década de 1920.

FUENTES: (a) Marchesi (1925), pp. 81-84.

(b) International Institute of Agriculture (1931), p. 39.

(c) ISTAT, varios años

(d) ISTAT (1940).

(e) B'OIV (1955), n.º 290.

(f) B'OIV (1952), n.º 254.

(g) Lachiver (1988), p. 482.

(h) Rivas Moreno (sin fecha), p. 280.

como en el establecimiento y gestión de una cooperativa vinícola. Estos costes podían reducirse gracias a la presencia de agentes externos que proporcionaban experiencia práctica en la creación de una cooperativa y, a veces, ayudaban a su financiación. En el sur de Francia, el éxito inicial de las pequeñas cooperativas, especialmente en el Var, se ha atribuido al papel jugado por el Partido Socialista. Debido a que la Iglesia católica era muy activa en ciertas zonas, la competencia entre los dos para atraer miembros estimuló a ambas partes a proporcionar cooperativas que ofrecieran ventajas materiales a sus miembros³⁵. En cambio, en España la Iglesia católica se hallaba virtualmente sola creando cooperativas mientras el Partido Socialista tenía un interés limitado en el mundo rural³⁶.

Las variaciones significativas en la concentración regional de cooperativas que aparecen en el cuadro 8.4, sugieren que había otros factores además del acceso a préstamos a largo plazo o la capacidad organizativa de agentes externos para explicar el fracaso o éxito de las cooperativas. A comienzos de los años cincuenta, el 71% de todas las cooperativas vinícolas francesas se hallaba en el sur, y éstas englobaban a la mitad de los productores de la región. El norte de Italia contaba con el 83% de las cooperativas del país y en España, el 79% se hallaba en el Mediterráneo y Navarra. No es sorprendente encontrar cooperativas en las regiones donde el cultivo vitícola era importante, sin embargo, hay que explicar por qué las cooperativas seguían siendo escasas en las regiones vitícolas más importantes en 1936.

Un conocido argumento es la supuesta oposición de las bodegas comerciales. Según éste, los pequeños productores recibían bajos precios por sus uvas porque las bodegas «industriales» ejercían un poder de mercado excesivo y, debido a ello, se encontraron con su oposición cuando trataron de crear sus propias cooperativas. Aunque se puede asumir que las bodegas privadas no acogieran de buen grado una posible competencia, es difícil probar que fueron capaces de distorsionar los mercados locales de forma sistemática, o que pudieran frenar con éxito el establecimiento de cooperativas. Además, si la oposición de las bodegas privadas fue un fac-

³⁵ Cleary (1989), p. 46.

³⁶ En cambio, la influencia de las organizaciones políticas y religiosas en Italia ha sido considerada una de las principales debilidades del movimiento cooperativo dada «la rápida y excesiva multiplicación de sociedades con el mismo propósito, que acababan inevitablemente compitiendo entre ellas». Lloyd (1925), p. 2.

CUADRO 8.4. DISTRIBUCIÓN REGIONAL DE COOPERATIVAS VINÍCOLAS A COMIENZOS DE LA DÉCADA DE 1950

A. FRANCIA, 1951

	Número de cooperativas	% de los cosecheros en cooperativas	% del vino producido en cooperativas
Languedoc-Roussillon	521	56,1	26,4
Bajo Ródano	181	53,1	56,0
Gironde	61	14,2	21,0
Resto de Francia	223	3,0	22,8
TOTAL	986	13,0	28,0

B. ITALIA, 1952-1953

	Número de cooperativas	% del total	% del vino del país en cada región
Norte	172	82,7	40,3
Centro	10	4,8	23,0
Sur	17	8,2	25,1
Islas	9	4,3	11,6
TOTAL	208	100,0	100,0

C. ESPAÑA, 1952

Provincias	Número de cooperativas	% del total	Número de destilerías	% del total	% de producción de vino en 1951
Tarragona	58	27,0	5	26,3	5,4
Navarra	48	22,3	3	15,8	3,3
Valencia	25	11,6	3	15,8	5,3
Ciudad Real	12	5,6	0	0	8,6
Lérida	12	5,6	0	0	1,0
Barcelona	11	5,1	1	5,3	4,4
Gerona	8	3,7	1	5,3	1,1
Otras	41	19,1	6	31,6	70,9
TOTAL	215	100	19	100,1	100,0

FUENTES: *Francia*: B'OIV (1954), n.º 283, pp. 46-47. *Italia*: B'OIV (1955), n.º 290, p. 47 e ISTAT, varios años. *España*: B'OIV (1952), n.º 253.

tor esencial para explicar la distribución regional de las cooperativas vinícolas, habría que explicar por qué su poder de mercado era más importante en Ciudad Real, por ejemplo, que en Tarragona antes de la Guerra Civil.

De hecho, sólo existen evidencias limitadas del excesivo poder de mercado de las bodegas industriales. Es cierto que sólo en los pueblos con una gran concentración de viñedos les era posible a la mayor parte de los productores contar con una buena selección de salidas comerciales para sus uvas, antes de que el transporte motorizado redujera los problemas de transporte³⁷. Pero el hecho de que la bodega se convirtiera en un activo específico implicaba que su propietario era tan dependiente de que pudiera conseguir cada año una oferta adecuada de uvas, como el productor de encontrar un salida para su producto también todos los años. Más aún, dado que se pagaba a los productores según el volumen de producto vendido y, a la vez, por el contenido en azúcar de sus uvas, los problemas de información asimétrica que les había dado a las cooperativas una importante ventaja competitiva en la elaboración de la mantequilla, no eran tan importantes cuando se trataba del vino³⁸. Pero la cuestión de la calidad del vino fue, como veremos, un obstáculo para el éxito de las cooperativas.

La distribución geográfica de las cooperativas antes de la segunda guerra mundial refleja, hasta un cierto punto, distintos patrones en el tamaño de las explotaciones y de la propiedad de la tierra. Una cooperativa local con éxito necesitaba un volumen suficiente de uva y, simultáneamente, una estructura de la propiedad de la tierra fragmentada. La cooperativa media francesa a comienzos de los años cincuenta tenía una capacidad de 20.000 hectolitros y contaba con 209 socios, lo que daba una producción media de 100 hectolitros por socio, aunque con importantes diferencias regionales³⁹. En Cataluña, el estudio de cuatro cooperativas del

³⁷ Gide apuntaba a mediados de la década de los veinte que los productores con transporte motorizado eran lo suficientemente ricos para no verse obligados a pertenecer a una cooperativa (1926), p. 138, pero a comienzos de la década de los treinta, se utilizaban camiones para el transporte de la uva desde los puntos de la vendimia hasta las cooperativas, a una distancia de 10 ó 15 kilómetros. Clique (1931), p. 97.

³⁸ Las cooperativas lecheras de Dinamarca tuvieron éxito porque lograron que los agricultores confiaran entre sí, a diferencia de las lecherías privadas que no lo consiguieron por motivos técnicos. Véase Henriksen (1999), pp. 66-72.

³⁹ Calculado a partir de B'OIV (1954, n.º 283), pp. 46-47. Véase Simpson (2000), pp. 117-118.

Penedès nos da una producción media (no la capacidad) de 4.102 hectolitros, divididos entre 76 socios, lo que nos proporciona una media de 54 hectolitros para cada uno⁴⁰. Es cierto que las cooperativas podían establecerse con una capacidad significativamente por debajo de los 15.000 hectolitros, pero la posibilidad de conseguir economías de escala era naturalmente inferior.

En general, antes de la segunda guerra mundial las cooperativas escaseaban en las regiones donde dominaba la viticultura a gran escala como Apulia (Italia) o La Mancha. Los relativamente bajos rendimientos de estas regiones implicaban que una cooperativa de 15.000 hectolitros requería un área de suministro de unas 1.000 hectáreas en La Mancha, o de 715 hectáreas en Apulia a comienzos de la década de los veinte⁴¹. El tipo de contrato elegido fue un factor importante del rápido crecimiento de la viticultura en ambas regiones, pero los colonos contaban con escaso capital y fueron los propietarios y los comerciantes los que construyeron las bodegas⁴². Asimismo, en una región donde dominaba tradicionalmente la aparcería, como la Toscana, era la explotación central —la *fattoria*— la que elaboraba el vino, y esta región seguía, de hecho, sin contar con cooperativas en 1950, a pesar de producir cerca del 10% de la producción italiana de vino. Para los aparceros, la naturaleza temporal de sus contratos era un obstáculo para la realización de inversiones a largo plazo en las cooperativas. En Cataluña, el hecho de que los contratos fueran más largos dotó a los aparceros de una estabilidad mayor para establecer los compromisos a largo plazo que exigía la pertenencia a una cooperativa⁴³.

Otra explicación de una distribución regional tan desigual es la calidad del vino. La mayor parte de los productores usaban cierto número de variedades de cepas y el producto final de cada viticultor era diferente, dependiendo de la mezcla de variedades. Aunque uno de los atractivos de las

⁴⁰ Mis cálculos proceden de Saumell (inédito). Las cooperativas eran el Sindicato Celler Agrícola de les Cabanyes, Sindicato Agrícola de Llorenç del Penedès, Sindicato Agrícola de Moja y Sindicato Cambra Agrícola de Banyeres del Penedès.

⁴¹ Los rendimientos medios en 1922/1926 eran de 15 hectolitros en Ciudad Real, y 21 en Apulia.

⁴² Para la aparcería en estas regiones, véase *Inchieste Parlamentare* (1909), vol. 3, Galassi y Cohen (1994), y Carmona (inédito).

⁴³ Sin embargo, antes de la Guerra Civil, sólo había 8 cooperativas en la región del Penedès, e investigaciones recientes arguyen que las cooperativas tampoco eran importantes en esa región. Saumell (inédito).

cooperativas era su capacidad para producir un producto estandarizado, les resultaba difícil poner precio a las distintas variedades excepto por su contenido en azúcar. Gide creía que el escaso número de variedades de cepas en el Languedoc explica, en parte, el hecho de que contara con tantas cooperativas⁴⁴. Los problemas de selección de uvas ayudan a explicar por qué los productores no tenían la obligación de entregar toda su cosecha a la cooperativa⁴⁵. Si esto ayudaba a resolver el problema de la diversidad de variedades tenía, sin embargo, dos consecuencias negativas evidentes. En primer lugar, los productores tenían un menor interés en el éxito a largo plazo de las cooperativas debido a que sólo procesaban una parte de su producción. En segundo lugar, los productores consideraban las cooperativas como una salida a los excedentes de uva de peor calidad, un hecho que estimularían los gobiernos a partir de comienzos de los cincuenta, al permitir entonces la destilación de los excedentes.

Un último factor es la concentración. Las cooperativas, al menos antes de la segunda guerra mundial, se localizaban a menudo en torno a los mayores centros comerciales vitícolas de cada país, esto es, Languedoc, Piamonte o Cataluña. Después del establecimiento de las primeras cooperativas, cada región utilizó sus principales revistas vitícolas, sus centros de investigación y sus especialistas en la producción de material vinícola, etc., con el fin de ayudar a la difusión de la idea de cooperación⁴⁶. Incluso cuando aparecieron las asociaciones nacionales, las reuniones y conferencias tendieron a celebrarse en aquellas áreas donde la concentración de cooperativas ya era elevada.

Las cooperativas vinícolas le posibilitaban a los pequeños y medianos productores un acceso al conocimiento científico sobre la elaboración del

⁴⁴ Las variedades de uvas eran *Aramón* (vino tinto) y *Clairette* (blanco). Gide (1927), pp. 92-93.

⁴⁵ Para Italia durante la década de los veinte (1925), citado en Clique (1931), p. 241. Para algunos vinos de Burdeos de mediana calidad en las décadas de los treinta y de los cuarenta, Roudié (1994), p. 282; para Cataluña, el Sindicato Agrícola de El Vendrell, Saumell Solar (inédito).

⁴⁶ Una excepción importante a esta regla es el caso de Navarra, donde estaba localizado el 22% de las cooperativas vinícolas españolas a comienzos de la década de los cincuenta. Este caso se puede explicar por una diferente forma de «economías de aglomeración»; en este caso, la provincia contaba con un nivel de actividad de sus cooperativas poco común para todos los campos agrícolas. Véase especialmente Majuelo y Pascual (1991).

vino en rápido crecimiento, junto con un equipamiento que estaba mucho más allá de que lo que hubiesen podido obtener por su cuenta. Las cooperativas también mejoraron el poder de negociación de los productores a la hora de vender su vino. Sin embargo, sin un acceso al crédito a largo plazo les era difícil a las cooperativas establecerse en los períodos en los que los precios del vino eran bajos. De hecho, en la década de los treinta, el movimiento entró en una nueva fase, dado que las cooperativas empezarían a ser utilizadas por el Estado para coordinar su intervención en el mercado del vino, a través de la limitación de los tipos de cepas utilizadas por los productores y controlando la venta del vino en el mercado nacional. Esto, junto con una mayor disponibilidad de capital, conllevó el rápido crecimiento de las bodegas cooperativas a partir de 1950 en todas partes.

8.4. LA PRODUCCIÓN DE NARANJAS EN VALENCIA

La producción de naranjas no fue importante en España hasta finales del siglo XIX, cuando, gracias a la mejora de los sistemas de transporte (especialmente la introducción de los barcos frigoríficos), la estandarización de la producción y las mejoras en la tecnología del regadío, se produjo un rápido crecimiento de la producción. Entre 1890/1894 y 1930/1934 las exportaciones crecieron a una tasa del 5,6% anual, alcanzando al final del período casi el millón de toneladas, lo que equivalía a cerca de los dos tercios de la producción nacional. Cerca de las tres cuartas partes de la producción procedía de la región valenciana⁴⁷.

En contraste con Estados Unidos, en España la producción estaba mayoritariamente en manos de pequeños agricultores. La producción se caracterizaba por el uso intensivo de inputs industriales, no sólo de fertilizantes, sino también de pozos para el riego y bombas⁴⁸. Por el lado de la distribución, el precio cobrado por los productores se incrementaba otro 50% en el proceso de empaquetamiento y el transporte de la fruta a los muelles, lo que ofrecía en potencia la posibilidad de que crecieran los ingresos de los agricultores si éstos se hacían con el control de este proceso⁴⁹. Por último, el mantenimiento y extensión del mercado de exportación

⁴⁷ Simpson (1995a), pp. 141 y 217-218. La región valenciana incluye Valencia y Castellón.

⁴⁸ Para los inputs, véase Palafox (1985) y Catalayud (1989) y (1990).

⁴⁹ Simpson (1992), pp. 135-136.

dependía de una estrecha supervisión de la calidad de la fruta. Todos estos factores sugieren que las cooperativas ofrecían grandes posibilidades⁵⁰.

No puede decirse que hubiera «ausencia de espíritu cooperativo» de la que se quejaban a menudo los contemporáneos, al menos en relación con la oferta de inputs. En primer lugar, el rápido crecimiento de la producción, básicamente a través de la extensión de cultivo, requirió con frecuencia la conversión de la tierra de secano en regadío. A medida que fueron disminuyendo las aguas subterráneas, fue necesario construir pozos cada vez más profundos, pero las mejoras tecnológicas permitieron al mismo tiempo el aumento de la superficie irrigable a partir un solo pozo. En algunos casos, se formaron compañías privadas con el fin de adquirir el agua para vendérsela a los productores, pero hacia 1909, había también 31 cooperativas con 1.585 socios con este mismo fin⁵¹. Además, las cooperativas católicas valencianas sumaban la mitad de todos los fertilizantes minerales suministrados por las cooperativas españolas en 1920⁵².

Desde fechas tempranas se empezaría a discutir las posibilidades de establecer cooperativas de exportación. Se planteaba especialmente un problema de riesgo moral importante, dado que ante la ausencia de controles de calidad, un exportador individual podía dañar muy fácilmente la reputación de una región exportando naranjas de mala calidad⁵³. Este problema era mayor que con muchos otros productos porque los consumidores no podían distinguir el grado de madurez de la fruta a través de su color. Dado el miedo a las heladas tardías, los productores tenían también incentivos para recoger la fruta cuando aún no estaba madura. De ahí que se considerara necesario algún tipo de desarrollo institucional, tanto para convencer a los productores de no recoger la fruta antes de tiempo, como para garantizar que su venta no dañara la reputación de la región.

Las primeras cooperativas de exportación se empezaron a desarrollar en el norte de Valencia después de las heladas de 1905-1906 y la mala co-

⁵⁰ En California, en una fecha tan temprana como 1900, las cooperativas ya compraban y distribuían la mitad de la cosecha de naranjas. Font de Mora (1954), p. 350.

⁵¹ Calatayud (1990), pp. 207-210; Garrido (1996), p. 204.

⁵² Garrido (1996), pp. 38 y 155-156. En Castellón, el 57% de todos los productores pertenecía a una cooperativa. *Ibíd.*, p. 213.

⁵³ En 1929/1933, España representaba la mitad de las exportaciones mundiales de cítricos, y más aún si sólo consideramos las naranjas.

secha de 1907-1908. Estas primeras cooperativas pretendían proporcionar a los pequeños productores cierta independencia financiera frente a los exportadores. El interés que despertaron fluctuaría por tanto según la demanda de exportación, siendo mayor en períodos de bajos precios o malas cosechas (1903-1910 y la primera guerra mundial) y disminuyendo en los períodos de auge. En sus mejores momentos, las cooperativas sólo contarían con un 5% de las exportaciones totales de naranjas⁵⁴.

¿Por qué las cooperativas no tuvieron mayor éxito? En primer lugar, como ha señalado Palafox, el hecho de que las condiciones fueran favorables a lo largo de todo el período, implicaba la existencia previa de un mercado para las naranjas y, por tanto, que hubiera menos incentivos para que los productores controlaran la calidad de la fruta exportada⁵⁵. En todo caso, el desarrollo de una marca reconocida ayudaba a mantener la confianza de los consumidores. La debilidad de las cooperativas de exportación también puede explicarse por el hecho de que sus miembros no estaban obligados a vender toda su fruta a través de ella. Al igual que el vino, este fenómeno creaba problemas de selección adversa, al vender los productores su mejor fruta a los exportadores privados y dejar la peor para la cooperativa. De ahí que en 1914, en el importante mercado de Liverpool sólo el 20% de las ventas de las cooperativas eran naranjas de primera calidad, en comparación con el 80% procedente de las ventas de individuos particulares⁵⁶. Otro problema era que el control de calidad en las cooperativas era a menudo llevado a cabo por personas de la misma localidad, lo que acarreaba sospechas de un tratamiento desigual e interesado. Este problema explica que en Villarreal existieran cinco diferentes cooperativas. En consecuencia, los controles de calidad los establecieron primero los propios exportadores, en vez de las cooperativas, y posteriormente se hizo a través de la clasificación de la fruta en Liverpool. Ningún método evitaba el problema del riesgo moral, pero los productores se beneficiaron de la demanda internacional boyante de las naranjas españolas hasta la década de los treinta. Sin embargo, también esto tuvo un coste, debido a su peor calidad. La fruta española se vendía a 1,15 \$ la caja en el período 1922-1926, comparado con los 4,15 \$ de las naranjas exportadas desde Estados Unidos, 2,15 \$ en el caso de las italianas y 2,30 de las cajas procedentes de Sudáfrica⁵⁷.

⁵⁴ Durante el período 1908-1911. Abad García (1991), p. 30.

⁵⁵ Palafox (1983), p. 346.

⁵⁶ Abad García (1991), pp. 32-33.

⁵⁷ Una parte de la diferencia de precio se debía a que las naranjas californianas

8.5. LOS PRODUCTOS GANADEROS EN EL NORTE DE ESPAÑA

El norte de España, con sus pequeñas explotaciones familiares, sus débiles redes urbanas, y la fuerte presencia de la Iglesia católica, era un terreno fértil para el desarrollo de cooperativas agrícolas, aunque una vez más, su contribución al desarrollo económico fue limitado. La ganadería era el sector líder en la región, al producir el 54% de su producto final agrícola en 1930⁵⁸. El censo de 1865 sugiere que la especialización ganadera empezó en fechas relativamente tempranas en Cantabria, donde dos tercios de la cabaña eran ya utilizados para la cría (reproducción y granjería), en contraste con sólo un tercio en Galicia. En cambio, en Galicia dos tercios de los animales eran empleados como ganado de tiro⁵⁹. El tamaño de los rebaños era pequeño en todas partes, con una media de 3,1 animales en Galicia, 4,2 en Asturias, 4,3 en Cantabria y 4,5 en el País Vasco marítimo⁶⁰. Aquí veremos el limitado éxito de las cooperativas ganaderas en Cantabria y Galicia.

Si la especialización empezó pronto en Cantabria, la ventaja comparativa de la región cambió significativamente a lo largo del tiempo. En un principio, los animales se criaban para la carga y transporte, pero la creciente competencia del ferrocarril y, simultáneamente, las oportunidades de mercado que éste proporcionó, explica que los criadores se especializaran, en un primer momento hacia la producción de carne y, desde finales del siglo XIX, hacia el abastecimiento de vacas lecheras para las lecherías urbanas. Finalmente, y especialmente a partir de la década de los veinte, la región empezaría a proporcionar ella misma productos lácteos a gran escala⁶¹.

eran cosechadas cuando los cítricos eran escasos en Europa, pero la mayor parte se debía a la superioridad de la fruta americana. Morilla, Olmstead y Rhode (1999), p. 324.

⁵⁸ Estas cifras doblaban las nacionales. Simpson (1995a), cuadro 2.3. Véase cuadro 8.2 para el norte.

⁵⁹ Carmona y Puente (1988), cuadro 4; Domínguez (1994), p. 56.

⁶⁰ Domínguez (1990), p. 191. La falta de capital de muchos agricultores implicaba que se utilizara con frecuencia un sistema de aparcería, por el que un propietario prestaba uno o varios animales a un campesino, quien, a cambio de la mitad de los beneficios, era el responsable de alimentar y cuidar el animal. Domínguez (1990), p. 192 y la extensa bibliografía citada en la nota 50. Puente (1992), pp. 99-105.

⁶¹ Véase especialmente Domínguez (1988) y (1996), Puente (1992) y Domínguez y Puente (1996).

La demanda de la clase de servicios que podían ofrecer las cooperativas iría modificándose con el tiempo. Los cambios técnicos se fueron orientando hacia la mejora de la calidad y el número de los animales⁶². Al mismo tiempo, el aumento de la concentración de la producción lechera requeriría el aprovisionamiento de lecherías. Si la especialización productiva proporcionó un incentivo para la mejora de la calidad del ganado, ya existían instituciones con este fin antes de la aparición de las cooperativas. En una fecha tan temprana como 1840, se llevaron a cabo intentos para establecer premios anuales para los mejores animales de crianza en cuatro diferentes niveles administrativos, desde la municipalidad hasta la provincia⁶³. Desde comienzos de la década de 1870, estos premios empezaban a incorporar los animales importados. La Asociación Provincial de Ganaderos de Santander (APGS), que se creó en 1917, tomó el liderazgo en la importación de animales de raza de calidad que proporcionaba a sus miembros. También importaría piensos concentrados y maquinaria, y sus miembros llegarían a alcanzar los 3.000⁶⁴. Hacia 1927, un 43% del ganado provincial lo componían razas importadas, y otro 22% era el producto de cruces con razas locales⁶⁵. El proceso de difusión fue estimulado por otras instituciones provinciales y no por las cooperativas.

Es razonable esperar que las cooperativas lecheras tenían que haber jugado un papel mucho más importante, tanto en el procesamiento de la leche como en su distribución. Sin embargo, se encuentran pocas cooperativas antes de la Guerra Civil. Puente considera que la falta de una industria de mantequilla y queso en Cantabria antes de 1900 se puede explicar por la escasez de leche, dado que la mayor parte se utilizaba para ali-

⁶² Domínguez y Puente arguyen que la dirección del cambio técnico durante el primer tercio del siglo xx se orientaba hacia un incremento de la oferta de piensos y una disminución de las necesidades de mano de obra. Domínguez y Puente (1996), pp. 105-107. Desgraciadamente, sus datos no dejan claro cómo se realizaron las actividades ahorradoras de mano de obra y la caída, según ellos, del 20% del producto real por animal entre 1900 y 1930 (calculado a partir del cuadro 3), ellos mismos contradicen sus propios trabajos. Más aún, el incremento del número de animales por trabajador, de 1,7 en 1900 a 5,8 contradice la información que citan para 1865 y 1947.

⁶³ Los concursos no se realizaban cada año. Véase especialmente Domínguez (1988), pp. 116-121. Puente (1992), pp. 108-113.

⁶⁴ Domínguez y Puente (1996), p. 122. El APGS era un retoño de la Asociación General de Ganaderos.

⁶⁵ Puente (1992), p. 189.

mentar a las crías⁶⁶. Ahora bien, el precio de la leche era bajo, lo que atraería a comienzos del siglo xx un cierto número de empresas, incluida Nestlé, dispuestas a instalar lecherías. La presencia de estas lecherías animaría a los ganaderos a incrementar su producción de leche mejorando las razas y reduciendo la duración de las lactancias. El papel de las cooperativas sería inicialmente muy pequeño, pero el conflicto existente entre las lecherías privadas y los ganaderos sobre el bajo precio de la leche a finales de la década de los veinte, llevaría a la formación de los Sindicatos Agrícolas Montañeses (SAM), una lechería cooperativa que trabajaba para 72 cooperativas locales, y que empezaría sus operaciones en 1932⁶⁷. Sin embargo, aunque la SAM recogía cerca de 6 millones de litros en 1935, Nestlé contaba con una cifra mucho mayor, 40 millones⁶⁸. La razón que parece explicar la tardía aparición de las cooperativas lecheras en Cantabria se debió en parte a la existencia de un uso alternativo para la leche, principalmente la venta de vacas lecheras adultas a las lecherías urbanas, y en parte también por las reducidas dimensiones de los rebaños, que seguían siendo de sólo 5 cabezas en 1947⁶⁹. Las pequeñas cabañas aumentaban de forma considerable el coste de transporte de la leche fresca desde la granja hasta la cooperativa. En 1933, sólo el 30% de la producción lechera cántabra era utilizado para la elaboración de leche condensada y evaporada. Una solución radical, como la recogida y transporte hacia Madrid, tuvo que esperar hasta después de la Guerra Civil⁷⁰.

Galicia era un proveedor importante de carne de Madrid desde el siglo xviii, y hacia comienzos del siglo xx suponía cerca de las tres cuartas partes de la carne sacrificada en Barcelona y Madrid⁷¹. Sin embargo, debido a su distancia del mercado y a restricciones de la oferta, siguió estando poco especializada en la producción de carne. Las restricciones de la oferta incluían la relativamente pequeña superficie de pastos de montaña, comparados con otros sitios del Norte, y las dificultades existentes pa-

⁶⁶ *Ibidem*, p. 169. La primera fábrica moderna de queso apareció en la década de 1880 (p. 171).

⁶⁷ Domínguez y Puente (1996), p. 125.

⁶⁸ *Ibidem*, pp. 119-120.

⁶⁹ *Ibidem*, cuadro 13. La escasez de piensos hizo más eficiente el incremento de los rendimientos de la leche que intentar incrementar el tamaño de los rebaños.

⁷⁰ Simpson (1995a), pp. 194-195.

⁷¹ 61% entre 1901 y 1910 y 75% entre 1911 y 1920. Martínez López (1995), cuadro 111.3.

ra convertir amplias áreas de tierras comunales en pastizales⁷². Como resultado, los animales eran a menudo utilizados para otras funciones, como ganado de tiro, cría, leche y carne.

Al igual que en Cantabria, las instituciones locales ya existían antes de la formación de cooperativas para mejorar las razas ganaderas. Éstas incluían la Escuela de Veterinaria (fundada en 1882), la Granja Agrícola Regional (1888) y la Misión Biológica de Galicia (1921). Las primeras ferias aparecieron en la región en 1902⁷³. Hacia 1928, las cooperativas de la provincia de Lugo contaban con 15 animales de raza, y las de Ortigueira 10 entre 1927 y 1934, aunque en ambos casos no eran rentables⁷⁴. Tuvo más éxito el seguro mutuo para los animales, ya desde el siglo XVIII, debido a la facilidad existente para la supervisión a escala parroquial⁷⁵.

Donde las cooperativas tenían mayor potencial era en la venta del ganado, y posteriormente en la congelación de la carne para el mercado urbano. Los criadores se quejaban amargamente de los bajos precios que los comerciantes les obligaban a aceptar por sus animales. Rof Codina calculó que la pérdida de peso debida a las grandes distancias recorridas por el ganado andando hasta la estación de ferrocarril y durante el viaje, junto con las estimaciones de daño y muertes, reducían el valor de los animales en un 20%⁷⁶. Sin embargo, la comercialización cooperativa de los animales falló, en general, debido en parte a las dificultades para concentrar un número suficientemente grande de animales en la estación de ferrocarril y, por otra parte, porque, otra vez más, los socios preferían vender sus mejores animales a comerciantes privados, dejando los peores a las cooperativas⁷⁷. La construcción de un matadero cooperativo en Porriño fue incluso más ambicioso. Sin embargo, de nuevo, el problema era el de atraer suficientes animales, y este hecho, junto con una pobre planificación financiera y la oposición por parte de los comerciantes privados en los mercados urbanos, llevó a su fracaso.

⁷² Esto se debía a los altos costes de los fertilizantes y la mala definición de los derechos de propiedad de las tierras comunales.

⁷³ *Ibidem*, pp. 129-131.

⁷⁴ *Ibidem*, p. 135; Rosende (1988), citado en Martínez López (1995).

⁷⁵ Martínez López (1995), pp. 138-141. Para la cuestión de la supervisión en los pueblos, véase el capítulo 9.

⁷⁶ Rof Codina (1916), pp. 136-137, citado en Martínez López (1995), p. 198.

⁷⁷ En 1928-1929 las Federaciones católicas vendieron cerca de 19.000 animales, esto es, el 5% de las ventas regionales. Las ventas medias de las cooperativas de Ortigueira eran de sólo 1,5 animales por socio. *Ibidem*, pp. 165-171.

CONCLUSIONES

¿Por qué no había más cooperativas en España en 1936?, y ¿por qué entre las existentes, eran tantas las que apenas contribuyeron realmente al desarrollo económico? Existe cierto consenso entre los historiadores de que esto, a menudo, se puede explicar a partir de factores ideológicos o sociales⁷⁸. Se ha tendido a considerar, en especial, que la prioridad de la Iglesia católica era la de ejercer el control social sobre los pequeños agricultores, con el propósito de evitar conflictos similares a los que habían tenido lugar a finales del siglo xix, (especialmente en Valencia y Cataluña) y a comienzos del siglo xx (Castilla y León y Andalucía). Muchas cooperativas se organizaban en el ámbito parroquial, y su éxito era a menudo un reflejo de la habilidad y los intereses de los curas locales. En relación con este argumento está también el que considera que las cooperativas confesionales no eran democráticas y que las elites locales controlaban tanto sus fondos como sus estrategias⁷⁹. Esto implicaba que la información tendía a fluir en una sola dirección de arriba hacia abajo. Este hecho, y la falta de democracia en España durante la mayor parte del período, impidió que los socios de las cooperativas tuvieran influencia en la política agrícola nacional. En contraste, las cooperativas de Francia o Canadá jugaron un papel esencial en la determinación de la política agraria, y los votos de los pequeños agricultores en las elecciones nacionales fueron usados para apoyar los candidatos parlamentarios que mostraban simpatía por sus problemas⁸⁰.

A pesar de que, en efecto, se trata de un punto importante, no es suficiente para explicar la debilidad de las cooperativas. La contribución económica de las cooperativas en la mayor parte de Europa antes de la segunda guerra mundial fue relativamente pequeña. Las cooperativas europeas fueron muy exitosas en unos pocos productos muy específicos y en un limitado número de países. Su «transplante» a otros países fue normalmente muy difícil. De ahí que las lecherías danesas y los bancos de crédito alemanes deban verse como la excepción y no la regla, y que los malos resultados de las cooperativas españolas no fueran un caso singular. Hay dos factores que ayudan a explicar los problemas de las cooperativas de producción, principalmente la escasez de crédito, y el hecho de que mu-

⁷⁸ Castillo (1979); Carasa (1991); Garrido (1995) y (1996).

⁷⁹ Garrido (1996), capítulo 6.

⁸⁰ Solberg (1987); Cleary (1989).

chas se crearan en períodos de bajos precios, haciendo más difícil que sus inversiones llegaran a ser rentables. Sólo cuando el estado empezó a intervenir proporcionando crédito y una estructura organizativa de ámbito nacional, sobre todo a partir de 1950, se lograron superar estos problemas. El apoyo del gobierno se convirtió cada vez más en parte de una política de intervención más amplia, en la que las cooperativas se consideraban unas instituciones apropiadas para controlar la producción y mejorar los ingresos agrícolas⁸¹.

Sin embargo, sería un error deducir de esto último, que la debilidad de las cooperativas españolas antes de 1936 no fue un problema importante. Las dificultades que experimentaron los agricultores españoles para aprovecharse de una mayor especialización de los mercados es un factor importante para explicar la baja productividad del sector. Competir en los mercados internacionales requería unos productos adecuados a precios competitivos. Los agricultores españoles exportaron, en general, volúmenes insuficientes y compitieron en el segmento más bajo en la mayor parte de los mercados⁸². El comercio internacional de aceite de oliva de calidad estaba controlado por los productores italianos y los franceses, incluso si utilizaban a menudo aceite español para la elaboración de mezclas⁸³. Se exportaban grandes cantidades de naranjas, pero, como hemos visto, sus precios eran más bajos en términos relativos debido a su calidad. La calidad de los productos era parte de un problema mayor de bajas inversiones del gobierno en investigación y desarrollo. Pero aquellos países que tuvieron más éxito también desarrollaron instituciones más eficientes, incluidas las cooperativas, estimulando a los agricultores a mejorar la calidad del producto y a reducir los costes. Del mismo modo, el pequeño tamaño de muchas explotaciones del norte de España y su distancia de los grandes mercados de Madrid y Barcelona ilustra la necesidad de crear instituciones para que los mercados operen de forma más eficiente. Quizás la población de Madrid fuera demasiado pobre, o la densidad del ganado vacuno en Cantabria fuera insuficiente para permitir el transporte de leche a gran escala. Pero una política gubernamental más valiente hubiese ayudado a conectar ambos mercados antes de 1936.

⁸¹ Para las cooperativas como un instrumento de apoyo a los ingresos agrícolas, véase Hoffman y Libecap (1991) para los Estados Unidos en la década de 1920.

⁸² Prados de la Escosura (1988); Gallego (2001), pp. 160-175.

⁸³ Zambrana (1987); Simpson (1995a), pp. 214-217; Ramón-Muñoz (2000).

9. Información y crédito en el campo español. ¿Por qué los bancos rurales y las cooperativas no consiguieron extirpar la práctica de la usura?

El crédito, tal como hemos visto en el capítulo 2, juega un papel esencial en la vida agraria por diferentes motivos: compensar las fluctuaciones anuales de los ingresos o simplemente su naturaleza estacional, satisfacer la compra de inputs y, por último, hacer posible la inversión en la compra de tierras o en mejorarlas. Para la mayor parte de los agraristas españoles del último cuarto del siglo xix y el primer tercio del siglo xx, la falta de crédito agrario es uno de los grandes obstáculos institucionales al desarrollo agrario, además de afectar de manera importante los niveles de vida de los pequeños agricultores. Joaquín Costa reflejaba seguramente la opinión de muchos coetáneos cuando decía que «más que de tratados de comercio, mucho más que de instrucción primaria, muchísimo más que de población rural, tiene hambre y sed de crédito la agricultura española»¹. Estaban ampliamente constatadas las dificultades del pequeño agricultor para acceder al sistema bancario o, simplemente, al crédito hipotecario, en parte por los altos costes de tramitación y registro de los préstamos, pero sobre todo por la gran desconfianza hacia un campesino con garantías insuficientes para respaldar sus créditos. Para muchos, las cooperativas o cajas de crédito que estaban teniendo gran éxito en Alemania desde mediados del siglo xix y que se estaban difundiendo por Francia o Italia, eran una solución al problema, y desde 1890 se empezó a extender un importante movimiento co-

¹ Costa (1890-1893), p. 1; Chaves (1907), p. 12.

operativo de crédito de inspiración católica por todo el país. Pero no tuvieron el éxito esperado, dada su escasa y desigual implantación en España, con un porcentaje de asociación inferior al 10% de la población activa agraria masculina en 1932 (véase cuadro 9.1)². Este fracaso se explica a menudo como consecuencia de la falta de apoyo real del Estado, a la utilización política del movimiento cooperativo por las organizaciones católicas y a los posibles obstáculos puestos por los grandes propietarios³.

¿Cómo hacía entonces el pequeño agricultor para satisfacer su demanda de crédito? Las distintas encuestas y memorias de este período indican que se veía «forzado» a recurrir a los préstamos personales que ofrecían los llamados «usureros». Éstos estaban dispuestos a ofrecer dinero, pero a tipos de interés mucho más elevados que los ofrecidos por bancos o cooperativas, ya que podían alcanzar los 30, 50 y hasta 120% anuales. Julio Senador haría referencia en 1915 al «terror» de los pequeños propietarios al prestamista, hasta el punto de que «le tem[ían] más que al pedrisco, más que a la inundación, y más que al rayo»⁴. La crítica a la figura del «usurero» pasaría a ser así uno de los elementos habituales de las encuestas del período sobre el tema del crédito y su desaparición sería uno de los objetivos del movimiento cooperativo. Los regeneracionistas hacían referencia a la elevada rentabilidad del préstamo rural, gracias por un lado a los elevados tipos de interés, pero también, y esto resulta más sorprendente, al bajo nivel de morosidad de los prestatarios, precisamente uno de los problemas principales de la banca rural formal e incluso de las cooperativas. Ahora bien, parece extraño el éxito de los prestamistas particulares o informales donde fracasaron las cooperativas de crédito o los bancos rurales, más aún cuando gran parte de sus préstamos se realizaba sin papeles, a menudo de forma oral, con escaso uso de los costosos sistemas ejecutivos de la administración de justicia y sin ningún tipo de apoyo estatal. ¿Cómo lo consiguieron? La organización del préstamo personal ha sido poco estudiada porque se ha reparado pocas veces en lo sorprendente de su éxito. Uno de los límites a la existencia de un mercado de crédito es la capacidad del prestamista para conseguir la devolución del préstamo

² El 10% incluye los miembros de las cooperativas de crédito («Cajas rurales») y los de las cooperativas («Sindicatos agrícolas») que realizaban actividades crediticias.

³ Carasa (1991), p. 289; Sabio (1996), p. 39.

⁴ Senador (1915), p. 87.

y el pago de los intereses y ello a un coste lo suficientemente bajo para que siguiera siendo rentable. Como se verá en este capítulo, los mecanismos legales para evitar el incumplimiento de los contratos de préstamo eran ineficientes o costosos de aplicar. Ello explica las variadas formas que adoptaba el préstamo personal en esta época: los préstamos con la garantía de futuras cosechas, el de los propietarios a sus propios colonos, la venta a crédito de insumos por parte de los comerciantes locales, o ciertos tipos de préstamos hipotecarios por el pacto de retro no eran manifestaciones de la extraordinaria rapacidad de los «usureros» sino la mejor forma de reducir los costes de transacción y obtener crédito en estas circunstancias.

El aparente éxito de los prestamistas personales para reducir los costes de transacción y ofrecer crédito donde no llegaba el mercado formal de crédito, permite enfocar de otra forma el fracaso de las cooperativas y, en general, el de la banca rural. La literatura de la época y algunos historiadores en la actualidad repiten a menudo la idea de que una buena regulación, el apoyo del Estado y la voluntad de los campesinos junto a algún tipo de impulsor (la Iglesia, los sindicatos campesinos o un patrono generoso) eran más que suficientes para que cuajaran bancos rurales o cooperativos. Sin embargo, estudios recientes ponen de manifiesto las dificultades que entraña la difusión de la banca formal e incluso de las cooperativas en una economía agraria en vías de desarrollo, dada su incapacidad para evitar el frecuente incumplimiento de los contratos de préstamo. Factores esenciales del enorme éxito de las cooperativas en Alemania, eran en el fondo desconocidos incluso por sus propios organizadores y ello podría explicar su difícil adaptación en otros países⁵. En todo caso, el voluntarismo del movimiento católico, en el caso de las cooperativas, o del Estado, en el caso de los bancos rurales, no fue suficiente para que logran tener éxito.

Este capítulo se divide en cuatro partes: en la primera, se analiza el estado de la cuestión sobre el fracaso del crédito agrario en España; en la segunda, se estudian los mecanismos legales a disposición de los prestamistas formales y se ofrece un intento de explicación al fracaso de la banca rural; en la tercera, se estudia el préstamo personal; y en la cuarta, se verán cuáles son las condiciones para el éxito de una cooperativa, y se darán algunas hipótesis para explicar su fracaso en España.

⁵ Guinnane (1994), p. 39.

9.1. ¿SE PUEDE HABLAR DEL FRACASO DEL CRÉDITO AGRARIO EN ESPAÑA?

Existe un consenso generalizado en considerar que la falta de crédito rural era uno de los problemas más importantes de la agricultura española, sobre todo para los productores agrícolas más pequeños. Desde la *Encuesta Agrícola* de 1849-1856 hasta las encuestas de la Comisión de Reformas Sociales de 1883, la *Crisis Agrícola y Pecuaria* (1885-1887), los informes de los registradores de la propiedad de 1887 y 1902 o el de Calbetón en 1910, era común hablar de la ausencia de crédito agrario y la presencia de la usura en la mayor parte de las regiones⁶. Entre 1880 y 1910, 56 congresos y asambleas agrarias nacionales y regionales trataron el tema del crédito agrario⁷. También son numerosos los reformistas que destacaron este problema, tales como Joaquín Costa, José Cascón o Joaquín Díaz de Rábago⁸. La crisis finisecular parece incrementar las quejas, pero éstas también se dieron en el primer tercio del xx, como muestra el trabajo de Julio Senador o los informes que llevaron a la ley de represión de la usura en 1908 y 1928, y ello a pesar de la extrema rapidez que tomó la difusión de las cooperativas de crédito y sindicatos agrarios⁹.

Muchas de estas afirmaciones se basaban en abundantes pruebas estadísticas. Las estadísticas sobre las hipotecas eran bien conocidas, y habían sido incluso objeto de unas memorias realizadas por los registradores de la propiedad de toda España en 1886 y 1902, dadas las dificultades que atravesaba el crédito hipotecario¹⁰. Los pósitos, una de las insti-

⁶ En especial *La Encuesta Agrícola de 1849* (publicada en Moral Ruiz, 1979); la información oral y escrita realizada a instancias de la Comisión de Reformas Sociales en 1881 (Comisión de Reformas Sociales, 1883-reeditada en 1985); las memorias de la comisión creada para estudiar la crisis agrícola finisecular (*Crisis Agrícola y Pecuaria*, 1887, 8 vols.); distintas memorias de los registradores de la propiedad sobre el estado del crédito y de la propiedad territorial (Dirección General de los Registros Civiles y de la Propiedad y del Notariado, 1889, 3 vols., y 1906, 2 vols.); el informe realizado a instancias de Calbetón para el Proyecto de Ley de Crédito Agrario, en Ministerio de Fomento (1910).

⁷ En Ministerio de Fomento (1910), pp. 179-184.

⁸ Cascón (1934); Costa (1890-1893); Díaz de Rábago (1899).

⁹ Senador publicó en 1915 *Castilla en escombros*, donde se trataban los problemas a los que se enfrenta el pequeño propietario castellano.

¹⁰ Dirección General de los Registros Civiles y de la Propiedad y del Notariado (1889) y (1906).

tuciones de crédito rural más tradicionales contaban también con estadísticas abundantes, mientras que a partir de 1917 se empiezan a contar con cifras más o menos fiables de la actividad de las cooperativas y sindicatos agrícolas¹¹. En el cuadro 9.1 puede verse un resumen de la oferta de crédito agrario a comienzos del siglo xx, en el momento del surgimiento del movimiento cooperativo, y en 1922 cuando éste se hallaba plenamente asentado. En cambio no incluye los préstamos realizados por cajas de ahorros a sus clientes rurales o incluso los de la banca comercial privada, aunque es muy probable que tuviera poca importancia para el pequeño agricultor.

**CUADRO 9.1. EVOLUCIÓN DE LOS PRÉSTAMOS AGRARIOS
SEGÚN ANUARIOS Y ESTADÍSTICAS**

	Préstamos 1904-1908					Préstamos 1922				
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Préstamos hipotecarios	12,2	80,2	6.558	0,26	18,8	7,7	81,6	10.597	0,20	21,3
— incluidos los del Banco										
Hipotecario de España	0,33	4,4	13.394	0,007	0,9	0,53	14,6	27.547	0,014	3,8
Pósitos	87,9	13,9	158	1,88	3,0	91,8	21,4	233	2,40	5,6
Cajas rurales	-	-	-	-	-	55,8	9,7	174	1,46	2,5
Sindicatos agrícolas	-	-	-	-	-	302	15,4	51	7,89	4,0

(1) en miles de préstamos.

(2) importe total en millones de pts.

(3) préstamo medio en pts.

(4) % de población activa agraria masculina que accede anualmente a un préstamo.

(5) pts. prestadas anualmente por trabajador agrario masculino.

FUENTES: Préstamos hipotecarios en Dirección General de los Registros, publicados anualmente a partir de 1905. Banco Hipotecario de España, en Lacomba y Ruiz (1990), p. 190; los pósitos, en Delegación Regia de Pósitos (1911), pp. 40-41 y 1922, p. 76-77. Las cajas rurales y sindicatos agrícolas en Banco Urquijo, p. 344; en este caso, al no contar con datos sobre el número de préstamos hemos utilizado el número de socios que indica el número máximo de individuos con derecho a recibir un préstamo; la población activa agraria en Simpson (1995a), p. 26; se han utilizado los datos 1900 para 1904-1908 y 1930 para 1922.

¹¹ Delegación Regia de Pósitos (1911-1915); López Muñoz (1919) y (1924).

Según estas cifras, el acceso a los préstamos a largo plazo, esencialmente los préstamos hipotecarios, se limitaban al 0,26% de la población activa agraria, e incluso baja en los años 1920 al 0,20%. Teniendo en cuenta que el 85% de los préstamos hipotecarios tenía una duración inferior a seis años, es posible que el stock de préstamos no fuera más del triple o cuádruple: incluso así, las tierras de no más del 1% de los agricultores estaban gravadas con hipotecas. Los del Banco Hipotecario de España, una institución de crédito creada en 1872 y dedicada exclusivamente a la oferta de préstamos hipotecarios, estaban aún menos extendidos (0,007% de la población rural). Sin embargo, los préstamos hipotecarios suponían la mayor parte de los préstamos recogidos estadísticamente (88 millones de pesetas nominales sobre un total de 104 millones en 1904-1908 y 82 sobre 128 en 1922). El segmento de los préstamos a corto plazo (anual o menos), como el efectuado por los pósitos (generalmente en semillas antes de la siembra) o las cooperativas (lo que incluye tanto las cooperativas de crédito propiamente dichas —también llamadas Cajas rurales— como el resto de las cooperativas con actividades crediticias —sindicatos agrícolas) era aún más pequeño, aunque beneficiaba a un número bastante mayor de campesinos, un 2% en 1904-1908 y quizás un 10% en 1922. Sin embargo se trata de instituciones que sólo beneficiaban a un colectivo limitado, los socios de las cooperativas y los vecinos de las localidades con pósitos, y no todas las localidades contaban con éstos¹².

Estos préstamos (junto con una cantidad variable y desconocida procedente de los bancos urbanos) formaban lo que los contemporáneos llamaban el *crédito agrario*, esto es, el conjunto de préstamos que cobraban un tipo de interés semejante al de los mercados financieros, en torno a 4-6% en este período. Dado que bancos y cajas de ahorros contaban con depósitos superiores a 400 millones en 1900 y 1.456 en 1922 y aún quedaba una demanda insatisfecha en el campo, muchos se preguntaban por qué el campo español, y en especial el pequeño agricultor, no contaba con una oferta mayor de crédito¹³. Por un lado, eran muchos los que pensaban que la rentabilidad de la agricultura era inferior a la industria o actividades comerciales, un 2-3% del capital invertido, y con plazos más largos de

¹² Sólo un tercio de las comunidades rurales (3.600 sobre 9.200) contaba con pósitos en 1910 según datos de la Delegación Regia de Pósitos (1914).

¹³ Tortella (ed.) (1974), vol. 1, p. 490. Para 1922, *Anuario Estadístico de España*, p. 354.

amortización¹⁴. Sin embargo, este razonamiento tiene su origen en una importante confusión entre la rentabilidad de la tierra (generalmente entre el 3-4% anual de renta) y la del capital fijo o variable invertido. El hecho de que muchos agricultores estuvieran dispuestos a pagar un 25% de interés muestra que el producto marginal de la inversión debía ser aún superior¹⁵. Otro factor importante estaba relacionado con la falta de garantías jurídicas suficientes para asegurar la devolución de los préstamos, tal como veremos más adelante. Finalmente, muchos consideraban que el fallo del mercado de crédito debía ser resuelto con una intervención decidida del Estado, que debía estimular el crédito agrario con la inyección de fondos del Banco de España o fomentar mediante subvenciones y exenciones fiscales el desarrollo de instituciones de crédito agrario que favoreciera al pequeño agricultor. El fracaso de estas iniciativas no implica necesariamente la ausencia de intervención del Estado. Varias leyes establecían exenciones fiscales para cooperativas y bancos rurales de beneficencia, y el Banco de España contaba desde 1906 con una línea de crédito abierta con las cooperativas, incluso con rebajas en los impuestos sobre la formalización de las escrituras de préstamo, aunque no fue suficiente para estimular la oferta de crédito. El fracaso de las cooperativas de crédito se suele explicar más a menudo en términos políticos o sociales. Su utilización política por parte de los movimientos católicos, o el hecho de que fueran poco democráticas parecen las razones esenciales de su mal funcionamiento y escasa difusión. Los propios movimientos católicos acusaban en cambio a los gobiernos liberales y al caciquismo de bloquear su desarrollo a través de los mecanismos administrativos.

Las grandes dificultades que tenía el crédito agrario para implantarse contrastan de forma notable con la importancia del préstamo personal o usurario en el campo español a lo largo de esas fechas. Sin embargo, este fenómeno era visto, sin excepción, como la lacra más importante de los

¹⁴ El mismo argumento es utilizado en el caso irlandés, según Hollis y Sweetman (1998), pp. 350-351.

¹⁵ Este fenómeno es muy claro en el caso de la compra de fertilizantes. Los cálculos que realiza un ingeniero agrónomo sobre la rentabilidad de la compra de fertilizantes artificiales, en Palencia, en 1919, indicarían que un gasto por hectárea de 116 pts. generaba un beneficio neto de 46 pts. (un 28%). Junta Consultiva Agronómica (1921), pp. 195-196. La caída de los precios de los fertilizantes a la mitad entre 1919 y 1928, Simpson (1995a), p. 119, habría incrementado la productividad marginal de este tipo de inversiones.

pequeños agricultores. Los prestamistas personales empleaban distintas modalidades de préstamo: los adelantos de cosecha, que se realizaban a partir de mayo con la obligación de devolverlos inmediatamente después de la cosecha con un tipo de interés del 10 al 120% (anualizado); el pacto de retro, una venta que ocultaba un tipo de préstamo, dado que el vendedor tenía posibilidad de recuperar la finca tras la devolución de su valor, más cierta cantidad en concepto de interés; los propios préstamos hipotecarios ofrecidos por prestamistas privados, con tipos de interés de hasta el 50% y, finalmente, préstamos personales de naturaleza variable, sin garantías; para los contemporáneos, lo que ellos consideraban «el problema» del crédito personal no era exclusivo de una región concreta, sino, en mayor o menor medida se extendía a toda España¹⁶. Según éstos, el usurero se aprovechaba del estado de necesidad del campesino que se veía *forzado* a pedir prestado, y de esta relación de poder surgían los altos tipos de interés, y la rentabilidad del negocio. Pero no sólo se criticaban los altos tipos de intereses percibidos por los prestamistas informales, sino también el procedimiento; tanto el pacto de retro como los adelantos de cosecha eran criticados como abusivos por sí mismos porque se creaban con el fin de aprovecharse del estado de necesidad del agricultor. De esta forma, la usura se convertía precisamente en lo opuesto del crédito agrario: «[...] el crédito agrícola, tal como la ciencia le define, tal como se practica en otros países, no se conoce en esta comarca [Ávila] [...] pues el dinero es caro para que pueda aplicarse por el préstamo al materialismo del cultivo»¹⁷. Algunos observaban que el tipo de interés usurario era superior a la rentabilidad de las inversiones agrarias (del 2-3% habitualmente) por lo que la devolución era teóricamente imposible y esto explicaba las dificultades que tenían los campesinos para devolver el préstamo o el que entrara en una cadena de crédito que necesariamente lo llevaba a la ruina¹⁸.

Sin embargo, llama la atención el éxito de los prestamistas particulares o informales donde fracasaron las cooperativas de crédito o los bancos rurales, a pesar de la informalidad de sus contratos. Pocas veces se ha reparado que el cobro de altos intereses no garantiza por sí mismo la capacidad del usurero por recobrar su deuda, y son muchos los que mencionan

¹⁶ Ramos Bascuñana (1910), pp. 56-67.

¹⁷ Comisión de Reformas Sociales (1892), vol. 4, p. 243.

¹⁸ Rivas Moreno (1895), p. 6; Dirección General de los Registros Civiles (1889), pp. 78 y 120.

el escaso riesgo de su negocio. A continuación se hará una comparación de los problemas de las distintas modalidades de crédito, esto es, formales, personales y cooperativos, con el fin de analizar las razones que explican su fracaso o éxito.

9.2. LOS PROBLEMAS DEL PRÉSTAMO FORMAL EN ESPAÑA ENTRE 1850 Y 1930

Las dificultades de los pequeños agricultores para acceder al crédito formal eran una parte esencial de las quejas de los contemporáneos que acusaban al Estado de su escasa preocupación al respecto. Hacia finales del siglo xix, las críticas eran esencialmente contra la falta de actividad del Banco Hipotecario de España, la escasez en el número y volumen de créditos de los bancos rurales y los altos costes de los préstamos hipotecarios. Los medianos o grandes propietarios eran los únicos con oportunidades de conseguir un crédito barato. El cuadro 9.1 mostraba, por ejemplo, que el préstamo hipotecario medio era de 13.394 pesetas en 1904-1908, y equivalía al capital territorial de una explotación castellana de 20 hectáreas por la misma época¹⁹. Sin embargo, estas dificultades de los pequeños agricultores no eran tan diferentes a las que tienen generalmente los campesinos en las economías agrarias tradicionales. Como ya se ha visto en el capítulo 2, los prestamistas formales no cuentan con un conocimiento personal de las características de los deudores, a excepción de los terratenientes que se han mencionado, y las garantías formales son o costosas o de poca utilidad (o las dos cosas a la vez). Además, como veremos a continuación, la incapacidad o falta de interés del Estado para intervenir en el mercado de crédito rural no era la causa principal de su mal funcionamiento.

9.2.1. Los agricultores y las garantías hipotecarias

Los agricultores cuentan en principio con la gran ventaja de poseer tierras en propiedad que pueden servir de garantía para obtener préstamos, de forma que la amenaza del embargo podría parecer suficiente para evitar el impago. Pero para que existan agentes dispuestos a prestar con una

¹⁹ 10 hectáreas de secano valdrían unas 6.480 pesetas, y equivalían a un tercio de la superficie de una pequeña explotación familiar en 1910 (los 2/3 restantes eran arrendados). Cascón (1934), p. 493.

garantía que, si bien es inmóvil, queda en manos del prestatario, los derechos de propiedad y los derechos de los acreedores deben estar bien garantizados. En España, existía un marco institucional que lo facilitaba, sobre todo a partir de la legislación hipotecaria (1861), junto a la existencia de un Registro de la Propiedad que garantizaba que ningún propietario hipotecara dos veces la misma finca. Sin embargo, como puede deducirse del cuadro 9.2, los pequeños propietarios apenas tuvieron ocasión de utilizar este recurso. Solamente un 0,34% de los contribuyentes por rústica recibieron un préstamo hipotecario entre 1904 y 1908. La distribución de la propiedad explica una parte de las diferencias regionales: Andalucía o Extremadura (donde domina la gran propiedad) absorben un porcentaje relativamente alto de préstamos en número (23%) y cantidades (34%) en relación con el número de contribuyentes (un 17%); en el caso opuesto, Castilla y León, Galicia y Aragón con un 45% de contribuyentes, sólo recibieron un 9% de los préstamos y un 10% del volumen prestado, equivalente a 4-6 pts. por contribuyente al año, 10 veces menos que en Andalucía. Además, incluso en estas regiones los préstamos realizados tampoco iban dirigidos al pequeño propietario. El préstamo medio (6.558 pts. de media) excedía con mucho las necesidades habituales de un agricultor mediano en Valladolid a comienzos de siglo, si se tiene en cuenta que el valor de sus tierras en propiedad equivalía a unas 6.500 pts.²⁰. Era más probable que pidiera un crédito para comprar una simple parcela (500 pts. para una finca de una hectárea), una yunta de mulas (750 pts.), un rebaño de ovejas (400 pts.), la renta de un año de sus tierras arrendadas (750 pts.) o las semillas de la próxima cosecha (600 pts.)²¹.

Los costes de formalización de un préstamo hipotecario incluían una serie de gastos relativamente importantes, pero imprescindibles, tales como los gastos notariales y del registrador de la propiedad y los impuestos del Estado. A esto hay que incluir los costes de desplazamiento, y en algunas ocasiones, certificaciones del ayuntamiento, un examen minucioso de la historia de la finca en los últimos veinte años en el Registro de la propiedad, e, incluso los costes de la inspección de un agente en el caso del Banco Hipotecario²². Dado que una parte importante de estos gastos se

²⁰ Corresponde a 10 ha, la casa y las dependencias y en 1909. *Ibíd.*, p. 493.

²¹ *Ibíd.*

²² Ésta es la lista completa: 1) una solicitud (una carta que puede exigir un amanuense); 2) una declaración con los rendimientos netos de la finca; 3) pero

**CUADRO 9.2. LA OFERTA DE PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS
EN ESPAÑA, 1904-1908**

	Préstamos hipotecarios sobre fincas rústicas entre 1904 y1908 (media anual)				Contribuyentes por rústica, 1889-90		% de con- tribuyentes que piden un préstamo hipotecario	Volumen medio prestado por con- tribuyente (en pts.)	Préstamo medio (en pts.)
	Número	% / total	Volumen total		en miles	% / total			
			en miles de pts.	% / total					
Andalucía	2.422	20	21.378	27	460	13	0,53	46	8.827
Aragón	273	2	1.118	1	256	7	0,11	4	4.096
Cantábrico	330	3	6.621	8	166	5	0,20	40	20.050
Castilla-León	622	5	3.809	5	829	23	0,08	5	6.120
Cataluña	2.238	18	10.168	13	276	8	0,81	37	4.542
Extremadura	363	3	5.624	7	146	4	0,25	39	15.509
Galicia	230	2	3.129	4	527	15	0,04	6	13.593
P. Valenciano-Murcia	3.943	32	13.916	17	462	13	0,85	30	3.530
España	12.231	100	80.211	100	3.606	100	0,34	22	6.558

FUENTES: Dirección General de los Registros, años 1905-1909; González de la Peña (1891).

realiza de una vez, y que los aranceles establecen tarifas mínimas relativamente elevadas, existen importantes economías de escala según el tamaño y la duración del crédito, de forma que estos costes sumados a los intereses podían sumar el 15% del capital, en un préstamo a un año, tal como denunciaba Joaquín Costa²³. Las quejas de los contemporáneos se centraron en los altos costes de tramitación, sugiriendo una rebaja de éstos con el fin de facilitar su mayor difusión. Sin embargo, el problema parece justamente el opuesto, dado que incluso si un pequeño propietario es-

además, el certificado de la comisión de evaluación del Ayuntamiento; 4) certificación del Registro, con examen de cargas durante 20 años; 5) aceptado (en su caso) el préstamo, se deben remitir los títulos de dominio; 6) certificación del registro civil, si casado; 7) póliza de seguros contra incendios; 8) un agente inspecciona la finca; 9) ya aceptado, se realiza la escritura y debe inmediatamente registrarla en el Registro y entregar copia al banco (para evitar que se registren nuevos contratos entre medias); 10) un acta notarial. En Ramos Bascuñana (1910), pp. 86-88.

²³ Costa (1890-1893), p. 3.

tuviera dispuesto a pagar estos altos costes de formalización, seguiría sin encontrar prestamista. De hecho, la casi totalidad de los registradores de la propiedad, notarios y juristas de aquella época sugería que, a pesar de los altos costes de registro, el préstamo hipotecario seguía sin ser completamente seguro. La encuesta de la Comisión de Reformas Sociales de 1883 incluía algunas preguntas relacionadas con los problemas de devolución, la proporción de préstamos devueltos a través de procedimientos judiciales, lo que refleja la importancia de este tema²⁴. Un factor importante era que el orden de prelación no favorecía al prestamista en caso de embargo, dado que el Estado tenía prioridad (por la última anualidad de los impuestos) al igual que los juzgados en concepto de gastos judiciales, el propietario por la renta, sin contar con los otros acreedores²⁵. Por otra parte, tampoco el prestamista lograba siempre recuperar el valor del préstamo embargando la finca, dado que a menudo la insolvencia del deudor está correlacionada con caídas en el precio de la tierra que servía de garantía. Un buen ejemplo de lo que ocurre en estas situaciones es la forma en que afectó la crisis de finales de siglo al crédito hipotecario. La caída del precio de la tierra en Aragón entre 1880 y 1886, aumentaría las dificultades de los propietarios de tierras embargadas para encontrar compradores²⁶. El Banco Hipotecario de España, por su parte, reaccionó a la multiplicación por diez de los secuestros entre 1882 y 1891-1894, reduciendo los préstamos anuales de 6 millones a una media de 2,5 millones en esos años²⁷. Los mismos comentarios se repetirían a finales de siglo con las tierras filoxeradas. Pero incluso en tiempos normales, según Costa, era generalmente difícil encontrar comprador de las tierras embargadas y las costas del juicio ejecutivo se llevaban una parte importante del precio de venta²⁸. No es

²⁴ Comisión de Reformas Sociales (1985), vol. 4, p. 14.

²⁵ Código civil, art. 1923, n.º 3. Ramos (1910), 157. Martínez Alcubilla (1892-1894), vol. iv, p. 679.

²⁶ Germán y Forcadell (1988), p. 85. Sabio (1996), p. 77, en la comarca de Cinco Villas.

²⁷ Lacomba y Ruiz (1990), pp. 161 y 165. Los propios informes ponen de relieve las dificultades económicas que planteaban al banco y la necesidad de realizar préstamos con más cuidado.

²⁸ Costa (1890-1893), pp. 120-121. Las *Memorias y Estados formados por los Registradores de la Propiedad*, ponen en evidencia estos problemas en 1886: «[...] el prestamista, al ver en lontananza la tramitación larga, enormemente dispendiosa, del juicio ejecutivo, acompañado de tercerías e incidentes, que suelen hacer fracasar sus cálculos y esperanzas, sólo se decide a desprenderse del ca-

nada evidente por tanto que los prestamistas consideraran generalmente el embargo como una solución óptima, incluso preferible a la devolución del préstamo como se sugiere a menudo.

Los prestamistas encontraron algunas formas de mejorar las garantías: acortando la duración del préstamo a seis meses o un año, aunque renovables, de manera que el procedimiento judicial podía iniciarse al primer retraso en el pago de intereses²⁹, seleccionando sus prestatarios entre los grandes propietarios³⁰, incluso usando sistemas informales de formalización del contrato, al que Joaquín Costa, llamaba *notariado consuetudinario*. Este «notario», generalmente el secretario del ayuntamiento, era el encargado de celebrar un contrato de préstamo oral o escrito, completamente privado, aprovechando su mayor conocimiento del valor y estado de las fincas dado su privilegiado acceso a los datos del amillaramiento³¹. En algunos casos eran verbales o pasaban solamente por la oficina liquidadora de los impuestos de derechos reales. El secretario del ayuntamiento era la persona mejor informada con respecto al estado de la propiedad en una localidad, desde luego mucho mejor que el propio registrador de la propiedad, de ahí las ventajas de su intermediación. Pero en estos casos, el préstamo se reducía al ámbito local, dado que era poco probable que un extraño fuera a confiar en el secretario del ayuntamiento, más aún cuando éstos tendían a castigar fiscalmente a los propietarios forasteros. Sin embargo, el hecho de que muchos de estos contratos no se formalizaran siquiera y se realizaran en el ámbito local, los asemeja mucho más a un préstamo personal, y de hecho también los préstamos hipotecarios «informales» eran denunciados como usurarios.

Sin embargo, el blanco de los ataques de los reformistas era la *venta con pacto de retro*, un sustituto del préstamo hipotecario. Según observaron los registradores de la propiedad, aumentó mucho en los años ochenta pre-

pital, obteniendo previamente una sólida y segura garantía». Dirección General de los Registros Civiles y de la Propiedad y del Notariado (1889), p. 16. En el caso de Galicia, también se cita la importancia de los costes judiciales en caso de impago. *Ibídem*, p. 121.

²⁹ Senador (1915); pero también, en Comisión de Reformas Sociales (1985), vol. 4, p. 242.

³⁰ El Banco Hipotecario aumentaría el tamaño medio de los préstamos de 9.000 pts. en 1884-1885, a 15-20.000, entre 1891 y 1893. Lacomba y Ruiz (1990), p. 145.

³¹ Costa (1890-1893), p. 31.

cisamente coincidiendo con la caída de los préstamos hipotecarios, tal como hemos observado³². Consiste en un tipo de compraventa en la que se estipulaba que si el vendedor devolvía el precio recibido, el comprador tenía la obligación de devolverle el bien³³. Era habitual que el vendedor siguiera cultivando la tierra enajenada a cambio de una renta que hacía las veces de interés³⁴. Se criticaba la baja valoración de la finca (en torno a dos tercios de su valor de mercado, igual que un préstamo hipotecario), pero, sobre todo, el hecho de que la mayoría de los préstamos fueran fallidos (entre un 50 y un 75% entre 1905 y 1915), lo que acarreaba pérdidas masivas de tierras por parte del pequeño campesinado³⁵. El impacto de este contrato no era, sin embargo, tan grande, al representar menos del 11% de los préstamos hipotecarios entre 1905 y 1908, mientras que el volumen de tierras transferidas apenas alcanzaba el 3% de las fincas enajenadas en esos mismos años. Incluso teniendo en cuenta que el préstamo medio era muy inferior al habitual (610 pts. frente a 6.560 entre 1904 y 1908) y que era probablemente más utilizado por los pequeños propietarios, seguía siendo demasiado minoritario (en torno a un 0,4% de los contribuyentes por rústica en esas mismas fechas) para tener un impacto significativo en la distribución de la propiedad. Si bien es verdad que, a diferencia del hipotecario, el prestamista no tenía ningún inconveniente en quedarse con la garantía y ello podía incentivarle a establecer duras condiciones con vistas a impedir la devolución del crédito, el hecho de estar dispuesto a recurrir a éste implica sin duda que se trataba de prestatarios de alto riesgo o insolventes (voluntaria o involuntariamente, por alguna necesidad urgente, por ejemplo), y, por tanto, con dificultades para obtener otro tipo de préstamo.

9.2.2. Los bancos rurales

Se sabe relativamente poco sobre el número y funcionamiento de los primeros bancos rurales, a excepción de algunos como el Banco Agrícola de Oviedo (1857), la salmantina Caja de Crespo Rascón (1885) o la Caja

³² Dirección General de los Registros Civiles y de la Propiedad y del Notariado (1889), vol. II, p. 17.

³³ Escriche (1876), pp. 1364-1365.

³⁴ Dirección General de los Registros Civiles y de la Propiedad y del Notariado (1889), vol. II, p. 16.

³⁵ Dirección General de los Registros y del Notariado (1905-1915). La valoración de las fincas en Sabio Alcutén (1996), p. 130.

Vitícola de Logroño (1910). La falta de información tiene mucha relación con la escasa duración de estas instituciones y su limitado ámbito. Se trata de bancos creados a partir de generosas donaciones particulares (Oviedo y Crespo Rascón) o públicas (la Diputación de Logroño en el caso de la Caja Vitícola), de ámbito comarcal e incluso provincial, con un fin esencialmente benéfico: «remediar en lo posible el escandaloso problema de la usura, ruina de muchas familias labradoras»³⁶. De ahí que los tipos de interés llegaran a ser muy reducidos, del 3% en la Caja de Crespo Rascón, y del 5% en la Caja Vitícola³⁷.

Sin embargo, no lograron resolver el problema de la falta de garantías de las familias a las que iban dirigidos. En el caso de la Caja de Crespo Rascón, la Junta de Patronos se responsabilizaba de los créditos personales, pero el carácter comarcal del banco no les permitía contar con información suficiente sobre los prestatarios, lo que les llevaba a rechazar incluso los préstamos personales con garantías mancomunadas y solidarias entre labradores con certificación municipal de la riqueza imponible. Sólo estaban dispuestos a aceptar el uso de una garantía notarial que aumentaba los intereses hasta el 15% en el caso de préstamos inferiores a 100 pts.³⁸ La Caja Vitícola se creó con el fin de financiar la replantación de las áreas filoxeradas de la provincia de Logroño, con plantas americanas de viveros públicos y apoyo económico y técnico a la replantación³⁹. Por debajo de las 2.000 pts. de préstamo, era suficiente la garantía de dos firmas y el visto bueno del secretario del ayuntamiento (que se encargaba de garantizar los valores declarados en los amillaramientos) y, con el fin de no encarecer los costes de transacción, se evitaba el registro y la escritura—esto es, se confiaba en la buena voluntad de los prestatarios—, pero lo más significativo es que la propia Diputación daba por seguro un 20% de préstamos fallidos, que tenía la intención de subvencionar con una cantidad equivalente, mientras el resto sería suscrito mediante la emisión de 300 obligaciones⁴⁰. Lo sorprendente es que la propuesta se publicara en la prensa local y, aún más, que la Diputación no tuviera dificultades en encontrar suscriptores⁴¹. Por supuesto, la demanda de crédito fue muy supe-

³⁶ Esteban de Vega (1993), p. 6.

³⁷ *Ibidem*, p. 9; Ministerio de Fomento (1910), p. 132.

³⁸ Esteban de Vega (1993), p. 10.

³⁹ Oestreicher (2001), p. 313.

⁴⁰ Calbetón (1910), p. 136.

⁴¹ La demanda fue 30 veces superior; Oestreicher (2001), p. 317.

rior a las disponibilidades de la Caja y empezaron los problemas para establecer cuotas de reparto según municipios, dando así aún más posibilidades de influencia a los ayuntamientos. Finalmente las emisiones tuvieron ya menos éxito a partir del año siguiente, y la Caja dejaría de funcionar tres años después, probablemente por el alto nivel de impagos previsible⁴². También el banco de Oviedo se encontraría en 1879 con más de 2.250 préstamos de difícil cobro «por la estrechez y miseria a que hoy se hallan reducidos [los campesinos]», mostrando la misma dificultad para seleccionar sus prestatarios⁴³.

La Caja de Crespo Rascón tuvo una vida más larga, pero se le criticó que el tamaño medio de los préstamos era cada vez más elevado (pasarán de 300 pts. de media en 1889 a 680 en 1893), que realizara cada vez más préstamos a industriales o comerciantes de la ciudad de Salamanca y tuviera incluso un 20% de fondos ociosos en 1899⁴⁴. En este caso no parece que los patronos no quisieran prestar a los pequeños campesinos, sino que eran éstos los que no estaban dispuestos a pagar los altos costes de tramitación. Sin embargo, son pocos los estudiosos y observadores de este fenómeno los que llegaron a la convicción de la importancia de las garantías para el éxito de este tipo de iniciativas. La Junta Consultiva Agronómica de Salamanca diría en 1904 del funcionamiento de la Caja, «que el pensamiento de su fundador ha sido alterado hasta el punto de que hoy es un establecimiento de crédito para establecimientos mercantiles [...]»⁴⁵. El altruismo se seguía considerando compatible con el préstamo rural y, como veremos más adelante, seguirá vivo entre los defensores de las cooperativas.

9.2.3. Los pósitos rurales

Los pósitos eran instituciones locales, algunos de ellos anteriores al siglo xvi, de titularidad y gestión generalmente municipal, y que a partir de 1735 tenían por fin prestar pequeñas cantidades de grano a corto plazo y a un tipo de interés tasado. Sin embargo, y a pesar de su continua regulación, reformas, e interés de la administración pública en su desarrollo des-

⁴² Oestreicher (1999), pp. 322-323.

⁴³ Moro y Erice (1991), p. 241.

⁴⁴ Esteban de Vega (1993), pp. 9-15. El incremento del tamaño medio de los préstamos se debió seguramente a los altos costes de formalización del crédito.

⁴⁵ Citado en Andrés-Gallego (1984), p. 85.

de finales del siglo XIX, se mantendrán estancados a lo largo del período considerado⁴⁶. Contaba con algunas ventajas con respecto a otras instituciones formales, tales como su carácter local y la exclusión del préstamo a todos los que no fueran habitantes de la localidad. Sin embargo, el alto porcentaje de juicios ejecutivos contra los deudores (entre un 8 y un 20% de los préstamos realizados en los 300 pósitos de Huesca entre 1912 y 1914) y el hecho de que se usaran a menudo garantías formales (incluso hipotecarias) para asegurarse del pago de la deuda, muestra que las ventajas derivadas de su carácter local, no compensaban los problemas derivados de su carácter de bien público⁴⁷. En algunos pueblos, los costes de tramitación de los préstamos podían elevarse al 8-9% del valor del préstamo⁴⁸. La legislación los ponían completamente en manos de la discrecionalidad de los secretarios de los ayuntamientos (a cambio de gestionarlos gratuitamente), mientras los vecinos no se hallaban involucrados en su gestión, lo que desestimulaba el comportamiento cooperativo⁴⁹.

9.3. EL PRÉSTAMO PERSONAL

Una de las mayores dificultades para estudiar la usura o préstamo personal es la ausencia de datos cuantitativos fiables, dada su propia naturaleza informal. Por ello los testimonios contemporáneos, tales como encuestas o informes son tan importantes, sin que ello suponga aceptar sin más sus conclusiones. Hemos visto cómo la ausencia de garantías fiables y la dificultad para un prestamista formal en utilizar la información sobre el prestatario para seleccionar el más adecuado, impide el acceso al crédito rural de los pequeños agricultores en las economías agrarias tradicionales. El usurero compite con ventaja con estas instituciones por las razones que se verán más adelante. Se dedicará una especial atención al problema de los tipos de interés.

⁴⁶ Carasa (1991).

⁴⁷ Carmona (1998).

⁴⁸ Gámez Damián (1998), p. 46.

⁴⁹ Además existía la posibilidad de obtener el perdón de las deudas, un asunto que resolvían las Cortes según el dictamen favorable de los ayuntamientos o de las diputaciones. Los perdones no eran quizás muy habituales, pero era una posibilidad con la que contaban algunos deudores, y no están claros los mecanismos arbitrados para limitar su uso.

Las modalidades del préstamo personal. Bajo el concepto de usura los informes revelan formas distintas de préstamos, aunque todos tienen algo en común, su carácter personal. Por otra parte, también muestran el uso constante de los contratos *interrelacionados* («interlinked») que, como hemos visto en el capítulo 2, reducen los costes de transacción. Las ventajas de estos contratos eran que el prestamista contaba con mayor información e incluso con algunas ventajas con respecto a las garantías que podía ofrecer el deudor (derechos sobre la cosecha, días de trabajo que podía exigir el propietario a su colono, caso de no devolver el préstamo). Además, el cumplimiento es más fácil dado que el propietario tenía la posibilidad de amenazar al colono deudor con el desahucio en caso de no cumplir con la devolución. Contamos con dos modalidades importantes, el préstamo a través del adelanto de inputs, y los que realizaban los propietarios a sus colonos.

Con respecto al primer caso, el más común es el adelanto de semillas que proporcionaban un comerciante, una fábrica de harinas, o un propietario local a sus colonos en el período de la siembra o en los meses mayores⁵⁰. El préstamo se realizaba en especie con la condición de devolverlo después de la cosecha, a menudo con un 25% de interés incrementado con la diferencia de precio entre el momento del préstamo y el de la devolución, en el que solía ser más bajo⁵¹. El prestamista contaba con tres ventajas: 1) el uso de una garantía de la que es fácil apropiarse acercándose a la era después de la recolección⁵²; 2) la de mantener relaciones de larga duración con sus clientes, tal como parecen mostrar las libretas de cuentas de los usureros⁵³; 3) la de encargarse de la comercialización de la cosecha de sus clientes⁵⁴. El hecho de que el comerciante prestara y comercializara a la

⁵⁰ En Castilla esta práctica era conocida como «renuevo». Comisión de Reformas Sociales (1985), vol. iv, p. 182.

⁵¹ Senador (1915), pp. 92-93; Sabio (1996), p. 87. *Crisis Agrícola y Pecuaria* (1887), vol. 3, pp. 106-121, 143, 153, 193-214, 386-387, y vol. 5, pp. 77, 130, 173, 270 y 275, entre otros.

⁵² Por lo que una simple promesa era suficiente como puede verse en los ejemplos citados en Sabio Alcutén (1996), pp. 88 y 90. La apropiación de una garantía hipotecaria exige un cambio de titulación, que eventualmente puede llegar a ser largo y complejo.

⁵³ Es el caso de Rocatallada, que prestaba semillas año tras año a 25 vecinos de la misma localidad (Aragüés, en Aragón). Sabio Alcutén (1996), p. 94.

⁵⁴ En las zonas vitícolas los préstamos se podían hacer en metálico y con devolución en uvas, *Crisis Agrícola y Pecuaria* (1887), vol. 5, p. 137.

vez hace difícil estimar el tipo de interés real estipulado, dado que el comerciante, además de adelantar dinero, le aseguraba al campesino la compra por adelantado de la cosecha: en caso de buena cosecha (y bajos precios) el campesino se aseguraba la venta, y en caso contrario, el comerciante se aseguraba el suministro a buen precio y esos beneficios se sumaban a los intereses. Por ello los altos intereses a menudo denunciados por los contemporáneos en este tipo de prácticas simplemente reflejan la proporción de dos actividades, un préstamo y un seguro sobre el precio futuro de la cosecha. Una variedad de este mismo tipo de préstamo era la venta a fiado de productos de consumo y, cada vez más a menudo, de abonos químicos, sobre todo desde finales del siglo XIX, y también con la devolución en granos después de la cosecha⁵⁵.

En segundo lugar, también los propietarios prestaban de forma muy habitual a sus colonos y por una gran variedad de motivos, como recoge la mayor parte de los estudios locales⁵⁶. La condonación del pago de la renta es probablemente uno de los más importantes, pero también la compra de semillas o abonos, préstamos de consumo, etc. A menudo la devolución de los intereses se hacía en forma de jornales de trabajo en las fincas del propietario⁵⁷. La ventaja del propietario como prestamista era su estrecha relación con el prestatario que permitía ahorrar costes de transacción, aunque no todos contaban con la misma información, ni tenían la misma posibilidad de aprovecharse de sus ventajas. Si los propietarios absentistas eran menos dados a prestar, e incluso a condonar las rentas a sus colonos, los que contaban con aparceros, a los que de todas formas tenían que supervisar, prestaban con más frecuencia, como en el caso de los *rabassers* en Cataluña o los colonos murcianos o valencianos. Por otra parte, la importancia de la supervisión en el uso de abonos es mucho más importante dado que la calidad del trabajo repercute de forma mucho mayor en la

⁵⁵ Sabio Alcutén (1996), p. 90, en la comarca de Ejea de los Caballeros. Pérez Picazo *et alii* (1993), pp. 128-129, en la región murciana. Las respuestas de los diferentes ingenieros agrónomos a la encuesta sobre materias fertilizantes (Junta Consultiva Agronómica, 1921) ponen de relieve la importancia de los adelantos de abonos químicos. Un caso especial es el papel que juegan las fábricas azucareras en la oferta de los mismos a los cultivadores de remolacha. *Ibidem*, p. 231.

⁵⁶ Colomé (1997); Pérez Picazo (1991), pp. 75-76; Pérez Picazo *et alii* (1993), pp. 128-129, en la región murciana. Domínguez Castro (1993); Sabio Alcutén (1999), p. 217.

⁵⁷ Sabio Alcutén (1996), pp. 60 y 63.

producción final⁵⁸. Por ello, en áreas intensivas en el uso de fertilizantes, es más probable que fuera precisamente el propietario su mayor proveedor⁵⁹. Las ventajas del propietario a la hora de proveer de capital a sus colonos podían incluso explicar la elección de contratos de aparcería para los cultivos muy intensivos en capital, tales como los de remolacha, o la viticultura después de la filoxera en algunas regiones del país⁶⁰.

¿Eran tan altos los tipos de interés? La práctica de la usura va asociada a altos o muy altos tipos de interés, pero ¿cuánto era el interés habitual en el mercado informal? En muchos informes o memorias se habla de un 30-50% pero generalmente se trataba de máximos, mientras los habituales irían entre el 8 y el 20% aproximadamente. La disparidad en los tipos de interés es una característica típica de los mercados imperfectos de créditos. Se trata de mercados segmentados porque se basan en el establecimiento de relaciones personalizadas y las características del préstamo (duración, tipo de interés) dependen de la naturaleza de la relación entre los agentes⁶¹. El prestamista informal discrimina a sus clientes por el tipo de interés en vez de excluirlo como haría un banco o una cooperativa en caso de un cliente poco fiable. En el caso que estudiamos, las evidencias empíricas son muy escasas, dado que son muy pocos los estudios específicos que ofrecen datos cuantitativos de las carteras de créditos de los prestamistas. El cuadro 9.3 se basa en los créditos de una comerciante de Ribadavia (Orense) en 1930 cuya clientela era básicamente campesina (tres cuartos de los préstamos)⁶². La distribución de los préstamos muestra una gran variedad en los tipos de interés, desde menos de 4 a más del 50% anual, sin embargo el grueso de los préstamos (53,6% de los capitales prestados) se hallaba en el intervalo entre 6 y 9%, ligeramente superiores a los que ofrecía una cooperativa de crédito en Badajoz (6-7%) en esa época, como veremos más adelante. La libreta de un comerciante de Ejea de los Caballeros (Zaragoza) muestra tipos aún más bajos, entre el 4 y el 6% (1900-1930)⁶³. En este caso, sin embargo, los intereses se podían realizar en especie, en forma de jornales o servicios, trigo (después de la

⁵⁸ Kikuchi y Hayami (1999), p. 375.

⁵⁹ Como en el caso de la remolacha cultivada en aparcería.

⁶⁰ Carmona y Simpson (1999a), p. 304.

⁶¹ Ray (1998), pp. 540-543.

⁶² Domínguez Castro (1993), p. 80. Los datos proceden de una testamentaría que incluía todo tipo de créditos, en su mayoría informales.

⁶³ Sabio Alcutén (1996), p. 92.

CUADRO 9.3. DISTRIBUCIÓN DE LOS INTERESES DE LOS PRÉSTAMOS DE UN COMERCIANTE, GALICIA, 1930

Tipo de interés	% de préstamos	% capital prestado
< 3,9	5,3	4,4
4	3	4,5
5	2,5	3,0
6	13,4	11,7
7	19,5	22,0
8	11,6	9,4
9	10	10,5
10	4,3	3,7
12	3,4	2,9
13	3,4	4,5
15-20	5,4	7,3
21-50	4	3,7
> 51	2,5	2,7
s.d.	8,8	6,1

FUENTE: Domínguez Castro (1993), p. 80. El capital total prestado asciende a 690.000 pts. corrientes.

cosecha) o ganado, por lo que es más difícil determinar el tipo de interés final. A menudo los propietarios no cobraban intereses por el aplazamiento en el pago de la renta, pero se dan casos como el de un terrateniente de la localidad de Ribadavia, que prestaba entre 1900 y 1936 al 6% a sus propios foratarios y caseros⁶⁴. Los datos disponibles para Murcia a partir de contabilidades privadas indican un abanico entre el 8 y el 10%⁶⁵. El tipo de interés de los préstamos en especie de granos o semillas, muy habitual en Castilla y León, era variable, dependiendo de las diferencias entre el precio del cereal en el momento del préstamo (cuando los precios eran más elevados, generalmente) y el de devolución (después de la recolección). Memorias e informes aluden a enormes diferencias, de hasta un 30-40%, aunque es probable que se hiciera referencia a máximos históricos, ya que no concuerdan con las series disponibles⁶⁶. En el mercado de Salamanca

⁶⁴ Domínguez Castro (1993), p. 79.

⁶⁵ Pérez Picazo, Pérez de Perceval y Martínez Carrión (1998), p. 62.

⁶⁶ Dirección General de los Registros Civiles (1906), pp. 143, 349-354, 354-360, 386-387; Yun Casalilla (1991), p. 172; Senador (1915), p. 112.

(1857-1890), esta diferencia sólo superó el 20% en 4 ocasiones, en 7 ocasiones fue del 10 al 20%, en 13 inferior al 10% e incluso negativa en 9 ocasiones, lo que indica que el prestamista estaba lejos de poder anticipar la rentabilidad de la operación⁶⁷.

La gran variedad de tipos de interés observados confirma la exactitud de las observaciones de los contemporáneos pero el predominio de un abanico más estrecho entre el 6 y el 10% cuando la relación era muy estrecha y de larga duración, modifica los términos de la cuestión. Estos tipos eran claramente competitivos con respecto a los que podían ofrecer los bancos formales que debían incluir elevados costes de transacción, y sobre todo, los «usureros» eran los únicos dispuestos a aceptar garantías como la cosecha o jornales, precisamente las únicas que podían ofrecer los pequeños productores agrarios⁶⁸. Las evidencias empíricas disponibles para el caso español no apoyan en cambio la idea de que los altos y variados intereses se debieran a un presunto poder de monopolio ejercido por los prestamistas locales. Muchos prestamistas, singularmente comerciantes, no se limitaban a prestar en el ámbito local, mientras que los comerciantes de cereales o de uvas actuaban en amplias áreas⁶⁹. Es precisamente la concurrencia de muchos prestamistas, lo que caracteriza en el caso español el mercado de crédito informal, y puede explicar la importancia que revestían los contratos interrelacionados. El hecho de que un prestatario pudiera acceder (en secreto) a varios prestamistas habría aumentado sin duda el riesgo de los préstamos informales. En cambio, los contratos interrelacionados permitían al prestamista exigir a su cliente la exclusividad en el trato, y en la medida en que le prestaba una mayor cantidad y a un precio más bajo

⁶⁷ Carmona (1997), p. 129. Se trata de un contrato interrelacionado que vincula un contrato de préstamo (con el tipo de interés fijo que indicamos antes) y una compra venta de granos según el precio vigente en el mercado. Es incorrecto sumar los beneficios de ambas operaciones.

⁶⁸ Unamuno comentaría, en contra de la opinión dominante, que «[le llamaba la atención] que siendo los usureros objeto de toda clase de vilipendios retóricos y de hostiles declamaciones más o menos literarias, no se les profese en los pueblos verdadero odio, ni se les mire con ojeriza». En Chaves (1907), pp. 38-39.

⁶⁹ Un estudio minucioso de una pequeña comunidad rural castellana en 1752 mostraba la existencia de 22 prestamistas. Camarero Bullón (1984), pp. 197-253. Pérez Picazo *et alii* (1993), pp. 128-129, también aluden a que en cada pedanía de la Huerta murciana había varios usureros.

que en el mercado, tenía el poder de excluirlo en el caso de que no cumpliera con el trato⁷⁰. En este caso, el monopolio (o relación de exclusividad), en lugar de conferirle al prestamista el poder para obtener mayores intereses le permitía prestar con menores costes y menor riesgo, aunque ello conllevara, a menudo, la formación de relaciones clientelares⁷¹.

9.4. EL FRACASO DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO

Desde 1880 se extiende en España la convicción de que el crédito cooperativo satisfacía mejor que los bancos las necesidades de crédito de los pequeños prestatarios. También en Alemania, donde surgen las primeras cooperativas, se crearon como respuesta al fracaso de las instituciones financieras formales. Hermann Schulze-Delitzsch fue el impulsor del movimiento cooperativo, aunque sería la adaptación realizada por Friedrich Raiffeisen (a partir de 1864) la que tendría más influencia en el mundo rural. El sistema Raiffeisen tendría las siguientes características: la responsabilidad solidaria e ilimitada de los socios, el acceso al crédito estaba reservado a los socios y siempre con fines agropecuarios, su reducido ámbito geográfico de actuación, la administración gratuita y la canalización de todas las ganancias a un fondo de reserva inalienable⁷².

Los defensores de las cooperativas consideraban que éstas podían operar donde no podían hacerlo los bancos porque éstas tenían importantes ventajas sobre la banca formal para ciertos tipos de prestatarios. Los pequeños cultivadores viven juntos y se conocen bien entre ellos y es una información que puede utilizarse con ventaja en una institución de crédito. Con esta información se puede 1) seleccionar los socios, 2) conocer las características del patrimonio, la forma de trabajo y la producción del asociado, 3) controlar con bajo coste el correcto uso del préstamo, y 4) distinguir al prestatario que actúa de mala fe⁷³. La selección del prestatario y su control no exige los altos costes a que están obligadas las instituciones for-

⁷⁰ Sabio Alcutén (1996), p. 86, describe un caso parecido a comienzos del siglo xx.

⁷¹ Esto es lo que lleva a Carasa (1991), p. 290, a pensar que el préstamo tenía más una función social (el clientelismo) que económica, ignorando la importancia del crédito para la producción agraria. Hayami y Otsuka (1993) destacan la importancia del clientelismo en la reducción de los costes de transacción.

⁷² Díaz de Rábago (1899), vol. 3, pp. 310-314.

⁷³ Guinnane (1994), p. 45.

males de crédito, porque los vecinos de una pequeña comunidad son capaces de diferenciar individuos que parecen similares a ojos de un extraño y supervisar el uso del préstamo una vez concedido⁷⁴. Otra gran ventaja de las cooperativas es que recompensan a los socios por hacer la información accesible a todos gratuitamente, con tipos de interés más bajos que en el mercado formal⁷⁵. Por otra parte, las cooperativas también podían ofrecer créditos a largo plazo sin necesidad de costosas renovaciones, ni fórmulas hipotecarias. Finalmente, y éste era un aspecto más discutido, la responsabilidad de los socios era solidaria e ilimitada, esto es, respondían con su propio patrimonio de las deudas de todos, pero Raiffeisen insistía en que era un incentivo para vigilar cuidadosamente la gestión y los prestatarios y obtener fondos⁷⁶. La cooperativa debía ser capaz de ofrecer garantías de su propia solvencia ante los ahorradores o prestamistas de fondos, y para ello utilizaba la garantía de los socios ricos (por contar con bienes fácilmente embargables), que tendrían así incentivos para cuidar la selección de los administradores de los fondos⁷⁷. En 1909, existían en Alemania cerca de 14.500 cooperativas con un millón y medio de socios y 3.900 millones de marcos (unos 4.600 millones de pesetas) de recursos, gran parte de ellos fruto de los depósitos de socios y vecinos⁷⁸. El exceso de depósitos es uno de los problemas que tendrán desde muy pronto las cooperativas, de ahí la creación de organizaciones regionales con cajas centrales que se dedicarían a aceptar depósitos de las cajas con excedentes y prestarlos a las cajas deficitarias⁷⁹. Muchas de ellas estaban estrechamente ligadas a cooperativas de producción o de consumo a las que financiaban, de forma parecida al modelo español.

En España, el impulso del movimiento cooperativo fue esencialmente católico, en buena medida siguiendo el ejemplo de las organizaciones católicas francesas⁸⁰, aunque las primeras fundaciones datan del año 1901

⁷⁴ Braverman y Guasch (1993), pp. 58-59.

⁷⁵ Galassi (1997), p. 12.

⁷⁶ Guinnane (1994), p. 46. Esto explicaría el éxito que empezarían a tener, después de la ley de 1889 que las permitía, las cooperativas de responsabilidad limitada.

⁷⁷ Galassi (1997), p. 13.

⁷⁸ Guinnane (1994), p. 45.

⁷⁹ Noguera (1912); el exceso de depósitos, en Guinnane (1994), p. 47.

⁸⁰ En 1899 el congreso católico de Burgos promovía el fomento de fórmulas cooperativas de crédito (Pósitos, cajas Raiffeisen, cajas de ahorros), pero también la creación de cooperativas de consumo (abonos, viña americana) y de producción, desde una perspectiva interclasista. Andrés-Gallego (1984), p. 62.

en Zamora («la tierra de la usura» según Luis Chaves, su fundador) y Palencia⁸¹. En 1904 empezaría la creación de cajas rurales en Navarra, 143 cajas en cuatro años y, a partir de 1906, en Badajoz, bajo la iniciativa del director de la sucursal del Banco de España⁸². La Ley de Sindicatos Agrarios (el nombre con el que se denominarán a partir de ahora las cooperativas) impulsó, a partir de 1906, el rápido desarrollo de todo tipo de cooperativas, en particular las que tuvieran objetivos más amplios, como la venta o transformación de los productos o la compra de inputs, y dotadas a su vez de su propia caja de crédito, con el fin de financiar el resto de las actividades. En 1920, un millar de sindicatos agrarios contarían con cajas de crédito frente a las 500 cooperativas de crédito puras.

A pesar de este rápido impulso, el desarrollo de las cooperativas no tuvo la fuerza de la que disfrutó en algunos países, y, de hecho, parece que el movimiento perdió empuje en la década de 1920. El número de cajas de crédito y de sindicatos agrarios y el de sus miembros se estancó entre 1923 y 1933 (en torno a 500 cajas y 57.000 asociados, mientras las cooperativas en su conjunto pasarían de 5.200 a 4.200 y sus socios de 400 a 550.000)⁸³. El cuadro 9.4 muestra que las cooperativas de crédito se hallaban lejos de tener la importancia que alcanzaban en algunos países europeos en torno a 1930, incluso teniendo en cuenta los sindicatos agrarios con cajas de crédito (segunda fila). Apenas el 5% de la población activa agraria masculina estaba asociada, quizás un 10% si tenemos en cuenta únicamente los jefes de explotación. Finalmente, aunque se trata de datos poco fiables, son pocas las comunidades rurales donde se crearon cooperativas de crédito, incluso en comparación con Italia⁸⁴. Además, un 48% de todos los socios se concentraba en las provincias de Badajoz, Navarra y Tarragona⁸⁵. Por otra parte, los cálculos de Garrido sobre la duración de las cooperativas agrarias muestran un alto porcentaje de fracasos: el 30% de las cooperativas agrarias (no sólo de crédito) surgidas en 1906-1909 había desaparecido en 1915, y en 1933 la mitad de las cooperativas existentes

⁸¹ Noguera (1912), pp. 504-505.

⁸² *Ibidem*, pp. 508-511.

⁸³ Garrido (1996), p. 23.

⁸⁴ La escasa fiabilidad se debe a que muchas cajas españolas van a trabajar en varias comunidades, aunque ciertamente, como se verá más adelante, con un impacto relativamente pequeño.

⁸⁵ Según datos de Carasa (1991), pp. 328-329.

en 1927⁸⁶. Con respecto a los préstamos realizados, las 1.500 cajas prestaban entre todas en 1922 unos 38 millones de pesetas, una cifra relativamente pequeña en comparación con los 23 millones de pesetas que aún prestaban los moribundos pósitos por las mismas fechas, y solamente para la adquisición de semillas.

CUADRO 9.4. COOPERATIVAS DE CRÉDITO EN ALGUNOS PAÍSES EUROPEOS EN TORNO A 1930

	N.º de cooperativas	Socios (en miles)	Socios por ccoperativas	N.º total de comunidades rurales en cada país	Comunidades con ccoperativas	Trabajadores masculinos agrarios (en miles)	Trabajadores asociados (en %)	Trabajadores agrarios por comunidad	% asociados en comunidades rurales con cooperativas
Alemania	20.240	1.800	89	24.175	84	4.694	38	194	46
Dinamarca	1.700	22	13	1.390	122	438	5	315	4
Francia	6.002	471	78	38.000	16	4.510	10	119	66
Italia	2.164	152	70	7.854	28	6.545	2	833	8
Países Bajos	1.280	223	174	1.015	126	546	41	538	32
España									
(1) Cooperativas de crédito	499	58	116	9.210	5	3.827	2	416	28
(2) Sindicatos agrarios con cajas de crédito	962	118	123	9.210	10	3.827	3	416	30
Total España (1923)	1.461	176	120	9.210	16	3.827	5	416	29

FUENTES: El número de cooperativas, socios y comunidades rurales, en Dovring (1965), pp. 202-222; España, en López Muñiz (1923); la población activa, en Mitchell (1992), pp. 153-156, excepto España, en Simpson (1995a), p. 26, y corresponde a 1929-1933; para el porcentaje de comunidades dotadas de cooperativas se ha partido del supuesto de que existe una sola cooperativa por comunidad.

Las organizaciones católicas (el 90% de las cooperativas eran confesionales) fueron conscientes, desde muy pronto, de la escasa e irregular difusión de las cajas y, sobre todo, de su incapacidad para atraer ahorros

⁸⁶ Garrido (1995), pp. 134-138.

o recursos ajenos. Para el propagandista católico Noguera se debía a un complot liberal y de los caciques para que fracasaran⁸⁷. Hemos visto, sin embargo, que a partir de 1916 las trabas para crearlas eran pequeñas. Pero además, el problema radica más en el estancamiento y corta vida de las cooperativas en funcionamiento, que en el fracaso de las nuevas creaciones, como muestra el elevado porcentaje de desapariciones. En cambio, para Carasa y Garrido los peores enemigos de la cooperación eran los propios propagandistas católicos: para éstos las cooperativas eran un simple instrumento para el control del pequeño campesinado con el fin de evitar conflictos sociales y la difusión del socialismo, de forma que su organización era poco democrática y llevada por notables o elites locales que controlaban la gestión y los fondos, generando desconfianza entre el campesinado⁸⁸.

Recientes estudios sobre similares problemas de las cooperativas irlandesas o italianas por las mismas fechas, e incluso el relativo fracaso de este tipo de instituciones en muchos países en desarrollo hoy en día, se centran más en su incapacidad para utilizar las ventajas que tenían sobre los bancos formales. Según Guinnane, uno de los problemas más importantes que explica el fracaso de las cooperativas irlandesas fue su incapacidad para atraer depósitos, dada la existencia de una extensa red de cajas postales que ya atraía ahorro local, de forma que los socios tenían escasos incentivos para colaborar en la buena marcha de una institución en la que no poseían activos⁸⁹. Por otra parte, el rechazo de la jerarquía católica habría frenado su desarrollo, a diferencia de Italia, donde según Gallassi habría tenido una influencia positiva en la selección de los socios y en su gestión⁹⁰. En el caso español, también los ahorros rurales se estaban dirigiendo crecientemente hacia las cajas urbanas, lo que pudo también afectar las formas de cooperación, pero además, el propio movimiento católico parece haber descuidado la aplicación de las estrictas reglas del sistema Raiffeisen, siendo de poca utilidad la discriminación de los socios de acuerdo con su moralidad. A continuación, mostramos algunos de los problemas de las cajas rurales.

⁸⁷ «La sombra más temerosa en el risueño porvenir de las Cajas de Raiffesen es la mala voluntad del Estado, o mejor, la inquina de los sectarios liberales, que ven en el sindicato y en la Caja rural un poderoso enemigo del caciquismo político y económico con que sojuzgan a los pueblos». Noguera (1912), p. 523.

⁸⁸ Garrido (1996), pp. 250 y 280; Carasa (1991), pp. 337-343.

⁸⁹ Guinnane (1994), pp. 51-53.

⁹⁰ *Ibidem*, p. 55.

El marco legal. Hasta 1906 el marco legal pudo haber influido en el retraso del desarrollo de las cooperativas en España en contraste con Italia o Francia, ya que contaban con una legislación específica desde 1887-1888 y 1884⁹¹. Las cajas tributaban «como si fueran instituciones que persiguieran un fin mercantil o de lucro» y los préstamos eran gravados con los impuestos del timbre, derechos reales e impuestos de utilidades⁹². El propio Ministro de Fomento reconocería en 1905 que un préstamo de 100 pesetas tributaba 9,1 pesetas, que había que sumar a las 4 pesetas de interés. De todos modos, con la Ley de Sindicatos Agrarios de 1906, las cooperativas se beneficiarían de exenciones fiscales generales tanto para la compra de productos como del derecho de timbre para la concertación de préstamos, aunque hasta 1916 siguió siendo necesaria la petición de autorización previa del ministerio de la gobernación⁹³. El impacto de este retraso pudo haber sido importante para las cajas rurales, dependientes de recursos ajenos, al requerirse la autorización formal de la administración para poder pedir dinero a instituciones financieras como el Banco de España y las Cajas de ahorro pero, como hemos visto, esto ya no puede explicar el estancamiento del movimiento en la década de 1920⁹⁴. La Ley de 1906 tuvo como consecuencia una rápida expansión de los sindicatos agrarios, gracias a los privilegios fiscales en la compra de productos y la posibilidad de su compra directa evitando los intermediarios, y todo ello a un coste (la cuota de entrada) muy bajo. Estas ventajas explican la menor reticencia de pequeños propietarios en formar sindicatos. No parece por tanto que no existieran suficientes incentivos legales para la creación de cooperativas

La escasez de depósitos. La mayor parte de la literatura propagandística sobre las cajas rurales y el movimiento cooperativo las consideraba ante todo como un medio para obtener créditos más que para fomentar el ahorro. Para el reputado agrónomo Cascón sólo éstas podían servir de intermediario con un banco o caja central «porque son las únicas que conocen la situación económica del prestatario y, más que nada, las condiciones morales del mismo, que son la mejor y más sólida garantía para

⁹¹ Calbetón (1910), pp. 490 y 501.

⁹² Citado en Andrés-Gallego (1984), p. 108.

⁹³ Garrido (1996), p. 73. Las exenciones quedan recogidas en el art. 6 de la Ley de Sindicatos. En Elías de Molín (1912), pp. 362-371.

⁹⁴ Garrido (1996), pp. 82-86.

otorgar el crédito personal»⁹⁵. Las respuestas a un cuestionario sobre cajas rurales que promovió el Ministerio de Fomento en 1910⁹⁶ aluden a la idoneidad de las cajas mutuales de tipo Raiffeisen (aun reconociendo las dificultades de tal organización), dando por supuesto que el capital inicial debía proceder de un agente externo, como el Banco de España («bien pudiera hacer el gobierno que el Banco de España destinara algunos millones a préstamos al 3 por ciento»)⁹⁷. El sistema Raiffeisen era idóneo porque no exigía aportaciones iniciales de capital, dado que los créditos se veían garantizados solidariamente por los bienes de los socios. En muchos casos, y debido a la escasez patrimonial, o, como ya hemos visto, la falta de titulación legal de muchas pequeñas propiedades, se aceptaba la aportación de una pequeña cuota de entrada o periódica ⁹⁸. En este sentido la identificación de la cooperativa con el pósito rural, tal como hacía la mayor parte de los contemporáneos refleja, en el fondo, la idea de que la cooperativa era una especie de fondo común a repartir anualmente entre los vecinos de una determinada comunidad. Además, era más sencillo encontrar algunas personas dispuestas a prestar que convencer a todos de que eran la responsabilidad solidaria⁹⁹.

El resultado es el bajo porcentaje de ahorro local en la mayor parte de las cooperativas (cuadro 9.5). Solamente las 15 primeras cajas (con más de 250.000 pts. de imposiciones) y las cajas navarras obtenían la mayor parte de sus recursos de las imposiciones de sus socios y sólo un 20% de préstamos del Banco de España y de otras entidades. Las demás contaban con una estructura completamente diferente, un 40% de imposiciones frente a un 60% de préstamos. Cerca de 130 de ellas ni siquiera contaban con

⁹⁵ Cascón (1934), p. 567; esta opinión es compartida por Juderías (1932), p. 33. La exposición de Calbetón al Proyecto de Ley de Crédito Agrario, en Ministerio de Fomento (1910), p. 7.

⁹⁶ Entre los que se contaban 11 comentarios periodísticos, 37 sindicatos agrícolas, 5 cajas de ahorros, 15 cajas rurales, 12 consejos de agricultura, 13 cámaras agrícolas, ayuntamientos y particulares. Ministerio de Fomento (1910), pp. 317-479.

⁹⁷ Ministerio de Fomento (1910), p. 426; las respuestas, pp. 317-479. El Banco de España había suscrito en 1902 un convenio con el ministerio de Hacienda que le obligaba a incluir en sus listas de crédito los sindicatos agrícolas. Andrés-Gallego (1984), p. 120.

⁹⁸ Noguer (1912), p. 523.

⁹⁹ Andrés-Gallego (1984), p. 81.

CUADRO 9.5. RECURSOS Y PRÉSTAMOS DE LAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO Y SINDICATOS AGRARIOS ESPAÑOLES EN 1922 (EN MILES DE PTS.)

	Imposi- ciones	Recursos ajenos		Recursos totales	% Imposi- ciones/ recursos totales	Recursos totales/ socios	Préstamos			% préstamos recursos		
		Socios	Otros				Perso- nales	Pignora- ticios	Hipote- carios		Totales	
			Banco de España									Otros
CAJAS RURALES												
Las 15 mayores cajas rurales												
Almendralejo (Badajoz)	4.164	452	881	0	5.045	83	11.162	51	20	2.304	2.375	47
Fregenal (Badajoz)	1.463	678	320	0	1.783	82	2.630	30	4	789	823	46
Fuentes de León (Badajoz)	1.495	268	150	0	1.645	91	6.138	237	106	547	890	54
Oliva (Badajoz)	942	843	0	0	942	100	1.117	768	8	200	976	104
Olivenza (Badajoz)	991	629	700	0	1.691	59	2.688	0	846	873	1.719	102
Los Santos (Badajoz)	720	1.202	100	0	820	88	682	58	65	460	583	71
Segura (Badajoz)	510	840	0	0	510	100	607	245	136	199	580	114
Badajoz	466	46	903	0	1.369	34	29.761	47	290	25	362	26
Valencia del Ventoso (Bad)	470	474	300	0	770	61	1.624	106	0	34	140	18
Felanitx (Balears)	427	600	0	0	427	100	712	159	216	0	375	88
Yeda (Murcia)	704	?	0	0	704	100		381	165	0	546	78
Olite (Navarra)	210	350	0	54	264	80	754	63	0	0	63	24
San Martín de Unx (Navarra)	235	260	0	0	235	100	904	29	0	106	135	57
Soria	342	729	0	25	367	93	503	200	13	39	252	69
Torrente (Valencia)	279	611	17	0	296	94	484	58	43	194	295	100

	Imposi- ciones	Recursos ajenos		% imposi- ciones/ recursos totales	Recursos totales/ socios	Préstamos			N.º coops.	Recursos por coope- rativas (miles pts.)				
		Socios	Banco de España			Otros	Perso- nales	Pignora- ticios			Hipote- carios	Totales		
Total mayores cajas	13.418	7.982	3.371	79	16.868	80	2.113	2.432	1.912	5.770	10.114	60	15	1.125
Cajas Navarras (excepto Olite y S. Martín)	2.028	14.026	0	511	2.539	80	181	2.055	126	176	2.357	93	122	21
Resto de las cajas	2.819	35.957	2.156	2.049	7.024	40	195	5.321	390	2.198	7.909	113	362	19
TOTAL CAJAS RURALES	18.265	57.965	5.527	2.639	26.431	69	456	9.808	2.428	8.144	20.380	77	499	53
SINDICATOS AGRÍCOLAS	ND	117.696	1.030	22.293	26.431		225	17.808	0	0	17.808	67	962	27
TOTAL COOPERATIVAS	ND	175.661	6.557	24.932	52.862		301	27.616	2.428	8.144	38.188	72	1461	36

FUENTES: López Muñiz (1923), pp. 498-517. «Cajas rurales»: El volumen de imposiciones no incluye a menudo las retiradas de fondos durante ese año; por ello ciertas cajas presentan porcentajes de préstamos sobre recursos por encima de 100. «Sindicatos agrícolas»: sólo se incluyen los sindicatos agrarios que ofrecen préstamos y el número de sus socios. Las fuentes no citan el volumen de depósitos, ni especifican los tipos de préstamos.

imposiciones¹⁰⁰. La mayor parte de las grandes cajas se hallaban en la provincia de Badajoz, y su ventaja era haber atraído desde el principio la garantía solidaria de propiedades convenientemente registradas, esto es, de grandes propietarios, y por ello también se hallaban dirigidas por ellos. Inicialmente, esta solvencia y grandes dimensiones les daba muchas ventajas a la hora de obtener créditos del Banco de España, aunque el resultado final, como puede verse en el cuadro, es que terminaron por atraer un gran volumen de ahorro local (13,4 millones de los 18,2 millones de todas las cajas). Por otra parte, las exigencias del Banco de España a la hora de ofrecer un préstamo eran muy estrictas dado que incluía la elaboración mensual de las altas y bajas de los socios y la evolución de su patrimonio, de forma que ejercía una eficaz disciplina en la gestión de la caja¹⁰¹. En el caso de Navarra, el capital asociado era escaso, pero se habían creado como cajas de ahorros y atraían el ahorro local y, según Noguera, los depósitos llegaron antes que las peticiones de crédito¹⁰². Esto contrasta con la mayor parte de las cajas restantes, que se fundaron atendiendo menos al ahorro o garantía local y más a la necesidad de crédito de los campesinos pobres¹⁰³. La mayor parte de los ejemplos conocidos de los primeros años de algunas cajas muestran que, al año de fundarse, la totalidad de sus fondos ya estaban prestados¹⁰⁴. Durante los primeros 3 años de vida de la caja de Casbas (Huesca), los 161 imponentes habían ingresado (junto con algunos «donativos») 6.100 pts. (menos de 34 pts. por socios), pero sus 179 asociados habían recibido ya 6.000 pts. en préstamos¹⁰⁵. En 1921, esta cooperativa ya no aparecía en el censo. Las quejas, sin embargo van dirigidas hacia la pequeñez del préstamo medio, y la falta de recursos de las cajas, más que a la pequeñez del ahorro y el hecho de que la totalidad de los socios ingresaran con el fin de pedir un préstamo. Por ello, en general, se creaban a partir de la aportación inicial de una caja local, un pósito o un benefactor local, y ello gracias a la intermediación del párroco o del organi-

¹⁰⁰ Calculado a partir de las relaciones de cooperativas de crédito publicadas por López Muñoz (1923), pp. 498-517.

¹⁰¹ Noguera (1912), p. 586.

¹⁰² Andrés-Gallego (1984), p. 95.

¹⁰³ En cambio se citan ejemplos de cajas de ahorros católicas, con más éxito, aunque generalmente de tipo urbano y no raiffesianos. Noguera (1912), p. 559, pone el ejemplo de Antequera o Gandía, aunque muchos de los prestatarios no eran agricultores y los depósitos eran relativamente remuneradores.

¹⁰⁴ Los ejemplos, en Andrés-Gallego (1984), pp. 124-125.

zador de la caja. El objetivo era conseguir el tipo de interés más bajo posible (3-4%), cuando las cajas de Badajoz ofrecían créditos al 6-7% a los no socios¹⁰⁶. La generosidad de los donantes, el hecho de que las cooperativas tuvieran un carácter altruista era de gran importancia para los propagandistas católicos, y las contraponía aún más claramente a la usura¹⁰⁷, convirtiendo las cajas en una prolongación de los sistemas de beneficencia, un esquema, como puede verse, muy alejado del propuesto por Raiffeisen¹⁰⁸.

Los problemas de gestión. Una consecuencia indirecta de la falta de depósitos de los socios, es la menor necesidad de llevar cuentas claras con el fin de tranquilizar a los imponentes (uno de los requisitos esenciales del sistema). Muchas cooperativas ni siquiera llevaban contabilidades¹⁰⁹. Una explicación de este fenómeno puede ser el hecho de que era una minoría de socios los que tenían bienes fácilmente embargables, esto es, registrados en el Registro de la Propiedad, y de dimensiones suficientes, y, por tanto, tenían buenos incentivos para ocuparse personalmente de la supervisión de los préstamos. De esta forma parece habitual la costumbre de convertir los bienes de los directivos de la caja en responsables (solidarios) de los créditos morosos, dado que eran ellos los que efectuaban su selección¹¹⁰; además, a excepción de las grandes cajas de Badajoz, no existía un registro de los bienes de los socios, con lo cual era muy difícil poder supervisar la evolución de las garantías, aunque es posible que no fuera demasiado útil¹¹¹. El control de la organización por una minoría, acabaría siendo el resultado de una estructura de incentivos que respondía a los

¹⁰⁵ Ibídem, p. 124.

¹⁰⁶ Calbetón (1910), p. 129.

¹⁰⁷ Noguer ofrece varios ejemplos, como el del pueblo de Sariego, en 1907 (ibídem, p. 518), las cajas de Salamanca (ibídem, pp. 518-519), las que inicia Chaves en Zamora (p. 505), Campillo de Dueñas —Guadalajara— (p. 510). Andrés-Gallego ofrece otros ejemplos (pp. 110-111).

¹⁰⁸ Chaves diría, por ejemplo, que, «[...] en todos, absolutamente en todos los países, la organización del crédito agrícola ha requerido el concurso de un elemento moral gratuito caracterizado por la abnegación y el desinterés». Chaves (p. 18).

¹⁰⁹ Juderías (1932), p. 37.

¹¹⁰ Noguer (1912), p. 32; Andrés-Gallego (1984), p. 122.

¹¹¹ Noguer (1912), p. 586. Otro ejemplo es que tampoco se menciona este aspecto en los modelos de reglamento, como en el de la Federación de Sindicatos de Burgos. Rivas Moreno (1912), pp. 224-229. De hecho, los manuales no incluían este requisito, ni consideraban importante la formalización de la garantía solidaria.

intereses de todos los socios. Pero el resultado final fue la inexistencia de un adecuado sistema de contabilidad dentro de la propia organización. Un poderoso incentivo para el establecimiento de estrictas contabilidades fue, en Alemania, la creación de federaciones de cooperativas, cuyo objetivo era la transferencia de fondos de las cajas excedentarias a las cajas deficitarias. También en España se crearían este tipo de federaciones dotadas de cajas centrales casi a la vez que las primeras cajas (en 1905), pero su labor de control no era satisfactoria¹¹². Incluso en el caso de la reputada Federación Católico-Social de Navarra, una de las más importantes de España y que agrupaba la casi totalidad de las cajas navarras, ésta tuvo que amenazar en 1922 con no conceder más préstamos a las cajas deficitarias a menos que ofrecieran una certificación catastral de los miembros que constituirían la Junta de la caja peticionaria, además de quejarse de la mala calidad de las cuentas ofrecidas y ello porque una de las sus cajas más importantes (la de Olite) estaba al borde de la bancarrota¹¹³. El descalabro de estas cajas, más que el «egoísmo» de las cajas prósperas (según el comentario de un crítico de esta decisión) puede explicar el relativo fracaso de la labor coordinadora de la Federación, y que se siguieran colocando los fondos excedentarios en los bancos más seguros¹¹⁴. El problema de las federaciones reproduce el de las cajas rurales, y es que su creación se debía más al deseo de obtener recursos (generalmente acudiendo al Banco de España o cajas de ahorros, ofreciendo por su tamaño mejores garantías) que a la colocación de los excedentes (como en Alemania). El caso navarro muestra que las federaciones eran muchos menos estrictas que el Banco de España a la hora de elegir sus prestatarios, y pudo incrementar el riesgo moral de algunas cajas sin ahorros, dado que la federación era la que, en última instancia, respondería de los préstamos fallidos¹¹⁵.

Otra consecuencia de la falta de depósitos propios es que los mecanismos de aplicación no funcionaban correctamente. ¿Hasta qué punto un socio estaba dispuesto a supervisar el uso que otro pudiera hacer del dinero prestado? En la medida en que el dinero era ajeno, o más aún, per-

¹¹² Andrés-Gallego (1984), p. 117.

¹¹³ Majuelo y Pascual Bonis (1991), p. 144.

¹¹⁴ Andrés-Gallego (1984), p. 118.

¹¹⁵ Majuelo y Pascual Bonis (1991), p. 105, destacan el temor de la Junta Directiva de la Federación ante la posibilidad de convertirse en el banco de los bancos y en última instancia ser responsables de toda la organización.

tenecía a un gran propietario de la localidad, era poco probable que la caja pudiera hacer uso de su capacidad para recabar mayor información sobre los prestatarios. El hecho es que hay pocas quejas en este sentido, pero esto puede interpretarse por una cierta ignorancia del funcionamiento del sistema, ya que no suele hacerse explícita la necesidad de vigilar a los vecinos. En cambio se observa que 1) las juntas preferían restringir el número de préstamos con el fin de evitar los créditos morosos, dado que eran ellas las que, en definitiva, respondían de los mismos, 2) se utilizaba muy a menudo la garantía hipotecaria con todos sus costes para avalar créditos, de forma que éstos eran en 1922 casi tan voluminosos como los préstamos personales (8 millones frente a 10 de los personales) y 3) los préstamos tenían una duración de 1 año, renovables y con gastos de registro¹¹⁶. De esta forma se conseguía minimizar los créditos fallidos, pero a costa de aumentar el coste de los créditos, esto es, actuando, no con los instrumentos de la cooperativa, sino con los de un banco comercial. No es sorprendente por tanto, que numerosas cajas pudieran plantearse extenderse por toda una comarca, o abarcar numerosos municipios, ya que si las garantías formales eran necesarias, el requisito del ámbito local dejaba de ser esencial. Así, en Soria la mayor parte de las cajas trabajarían para más de un pueblo, alguna incluso para más de siete pueblos¹¹⁷. Las grandes cajas de Badajoz contaban con una media de más de 500 socios y abarcaban tres pueblos por caja¹¹⁸. El hecho de que muchos préstamos tuvieran que abonar costes formales de registro implica que el tipo de interés real dejaba de ser competitivo en el ámbito rural: de hecho, cualquier prestatario que tuviera una vinculación de larga duración con un prestamista y disfrutara por ello de bajos intereses no tenía muchos incentivos para asociarse a una cooperativa de crédito¹¹⁹.

Cabe preguntarse si el carácter confesional de las cooperativas no hubiese permitido seleccionar a los socios más solventes, al exigir determi-

¹¹⁶ Uno de los grandes éxitos del sistema Raiffeisen en Alemania era precisamente la posibilidad de extender créditos personales a largo y muy largo plazo, Guinane (2001); para Rivas Moreno (1912), p. 222, la brevedad viene justificada por la posibilidad del incumplimiento de la devolución.

¹¹⁷ Ministerio de Fomento (1910), p. 130.

¹¹⁸ Noguer (1912), p. 512.

¹¹⁹ Más aún, en la medida en que los socios trataban de pedir préstamos desde su entrada en la cooperativa, es posible que algunas cooperativas tuvieran problemas de selección adversa, al atraer precisamente a los prestatarios con menos garantías.

nadas cualidades morales. Galassi sugiere que es este factor el que explica el buen funcionamiento de las *casse rurale* italianas¹²⁰. La Iglesia habría actuado proporcionando los criterios de selección de los socios, dando homogeneidad al grupo, y facilitando los mecanismos de aplicación. Pero estos criterios no eran excesivamente rigurosos: en España se requería solamente que el socio tuviera «una buena conducta moral y religiosa» (art. 2 del modelo de estatuto del Consejo Nacional de las Corporaciones Católicas Obreras), la participación de un sacerdote de la localidad para velar por la conservación de las buenas costumbres (art. 13) y la comunión general de los socios en las fiestas patronales (art. 24)¹²¹. Es posible que este tipo de agente fuera más moderado en su consumo y por ello mejor prestatario, pero no está muy claro que entre sus obligaciones morales estuviera necesariamente la obligación de devolver sus deudas, un tema sobre el que los propagandistas católicos no se pronunciaban. En realidad, estaban mucho más preocupados por los valores morales de los prestamistas que se negaban a ceder su capital a bajo interés¹²².

El mal funcionamiento de los mecanismos de aplicación tuvo dos importantes consecuencias. En primer lugar, si bien las cajas grandes y gestionadas con prudencia tenían ventajas a la hora de atraer depósitos y recursos ajenos, contaban con más dificultades para prestar todos sus fondos, al igual que las cajas de ahorros, por los altos costes o las restricciones de los préstamos. De ahí que, comparativamente, prestaran una proporción menor de sus recursos (un 60% por término medio, frente al 92% de las navarras por ejemplo) y usaran con más frecuencia el préstamo hipotecario (cerca del 60% de sus préstamos)¹²³. Esto podría explicar también el estancamiento de las cajas de Badajoz que en menos de 3 años desde su fundación habrían pasado a prestar 8 millones de pts. (en 1909), y desde entonces 7,5 millones en 1917 y 11 millones en 1924 y 1926 y ello con un incremento moderado del número de socios¹²⁴. En segundo lugar, las demás cajas eran incapaces de ofrecer las suficientes garantías para recibir los préstamos suficientes de las grandes entidades bancarias. El Banco de España sólo aceptó como clientes al 5% de las cooperativas, al

¹²⁰ Galassi (1997), pp. 15-16.

¹²¹ Andrés-Gallego (1984), p. 94.

¹²² Elías de Molín (1912), p. 77.

¹²³ Carmona (1999), cuadro 5.

¹²⁴ Noguer (1912), p. 512; Carasa (1991), p. 328; López Muñiz (1923), cuadro xxxi.

igual que bancos católicos, como el Banco Popular de León XIII¹²⁵. Si bien el Banco de León XIII prestaba a cajas rurales, en realidad el crédito se realizaba mancomunadamente a un grupo de socios dueños de propiedades, de ahí el bajo nivel de impagos¹²⁶. Pero las cajas consideraban los préstamos insuficientes: las Federaciones Agrícolas Católicas de Castilla y León expondrían al Ministerio de Fomento en 1914, que habían hecho el gran esfuerzo de formar sindicatos y cajas y «por eso son acreedores a que el Estado y el Banco de España, les ayuden a salir de la angustiosa situación a que les sujeta la absoluta carencia de metálico...»¹²⁷.

Los datos de la actividad crediticia de los sindicatos agrarios son más escasos. En algunas regiones, como Castilla y León tuvieron mucha mayor importancia que las cajas. Una de sus ventajas era ofrecer un servicio relativamente valorado de compras de abonos y otros inputs (semillas, sobre todo, y maquinaria), a través de sus federaciones para lo que contaba con ventajas fiscales¹²⁸. Pero es posible que lo mas apreciado fuera su capacidad para controlar la calidad del producto, un factor esencial en el caso de los abonos químicos¹²⁹. Sin embargo su influencia fue limitada, precisamente por su incapacidad para competir con comerciantes capaces de vender el producto a crédito. El cuadro 9.6 muestra que los sindicatos tuvieron una influencia pequeña en la compra de abonos químicos, con la excepción de La Rioja y Navarra (38% del consumo total); en las regiones de alto consumo per cápita, como Valencia o Murcia, no llega al 10%. Los ingenieros agrónomos en sus informes hacen a menudo referencia a que uno de los obstáculos de las compras en común era la ausencia de financiación para los pequeños agricultores. Se trata de un fenómeno sorprendente, dado que algunas federaciones contaban con depósitos suficientes para financiar esas compras. La Federación de Villalón, contaba con más de 1,2 millones de pesetas de depósito en 1932, pero mientras no podía financiar la compra de 235 t de abono por valor de 76.000 pts., una parte importan-

¹²⁵ Garrido (1996), pp. 84-85 y 92-93. El Banco de España prestó sobre todo durante los primeros años de fundación. En el caso andaluz, los préstamos alcanzan un máximo en 1907, disminuyendo de forma regular a partir de entonces. Gámez (1998), p. 122.

¹²⁶ Andrés-Gallego (1984), p. 116.

¹²⁷ *Ibídem*, p. 121.

¹²⁸ Garrido (1995).

¹²⁹ Junta Consultiva Agronómica (1921).

te de los créditos se utilizaba para la compra de fincas avaladas con créditos hipotecarios, lo que muestra la ausencia de coordinación entre las actividades comerciales y crediticias de las cooperativas¹³⁰.

CUADRO 9.6. UNA ESTIMACIÓN DEL CRÉDITO DE CAJAS Y COOPERATIVAS A LA COMPRA DE FERTILIZANTES ARTIFICIALES EN 1920 (EN MILES DE PESETAS)

	Consumo estimado 1920	Compras en común sindicatos			% de compras de abonos realizadas por sindicatos	Préstamos reali- zados por sindicatos	Préstamos personales cajas rurales	Total préstamos a corto plazo	% máximo financia- ción compras
		Abonos	Otros	Total					
Navarra y Rioja	14.000	5.317	1.420	6.737	38	960	2.245	3.205	48
Aragón	32.800	215	74	289	1	1.820	506	2.326	805
Cataluña	22.000	1.306	614	1.920	6	2.320		2.320	121
País Valenciano	162.000	14.277	2.200	16.477	9	1.020	326	1.346	8
Baleares	1.500	59	382	441	4	180	693	873	198
Murcia	9.000	900	1.260	2.160	10	464	630	1.094	51
Extremadura	6.700	277	645	922	4	347	2.255	2.602	282
Castilla y León	17.000	4.396	720	5.116	26	4.286	880	5.166	101
Andalucía	43.000	661	130	791	2	641		641	81
España	308.000	27.408	7.445	34.853	9	12.038	7.535	19.573	56

FUENTES: El consumo anual de fertilizantes artificiales, en Junta Consultiva Agro-nómica (1921), cuadro resumen D; las compras, en Garrido (1995), p. 131; excepto Murcia, en Martínez Soto (1997), p. 87, donde se estima la compra en 17.593 qm, a los que se ha aplicado la distribución de fertilizantes y precios del Ministerio de Fomento, 1921, correspondiente a Murcia. Los préstamos de Carasa (1991), p. 329, corresponden al año 1922 y por ello son superiores a los de 1920, año para el que no contamos con datos. Figura la totalidad de los préstamos, asumiendo que sólo se utilizan para la financiación de los inputs. Por ello en algunos casos (Aragón, Baleares y Extremadura) son superiores a las compras realizadas.

¹³⁰ Martínez Fernández (1982), pp. 116 y 132.

CONCLUSIÓN

Con este capítulo se ha pretendido mostrar que el escaso desarrollo del crédito cooperativo en España, la solución más adecuada a los problemas habituales de la banca formal en el mundo rural, se debió a los problemas organizativos de las propias cooperativas. Éstas no usaron eficazmente los mecanismos propios de las cooperativas para reducir los altos costes de transacción habituales en el mercado de crédito rural. El hecho de que sus socios fueran ante todo prestatarios, y no depositantes de ahorros, es una posible explicación de esta ineficacia. En este sentido, la competencia de las cajas de ahorros urbanas para captar el ahorro local explica una parte del problema, como lo muestra la transformación paulatina de las cooperativas de crédito con más éxito en verdaderas cajas de ahorros. Por otra parte, también tuvo cierta influencia la concepción altruista del crédito de los propagandistas católicos y del propio Estado en el escaso cuidado por los problemas organizativos de las cooperativas. El ejemplo alemán generó unas falsas expectativas en toda Europa, y este ejemplo muestra que la transferencia institucional es un fenómeno muy complejo¹³¹. El fracaso de las bancas rurales y de las cooperativas, tal como hemos visto, se ha considerado de forma habitual como uno de los mayores problemas de la agricultura española. ¿Puede hablarse por tanto de fallo institucional? A lo largo del capítulo se ha mostrado que la usura cumplía una función esencial en la oferta de capitales en el mundo rural. Algunas de las características de los préstamos personales denunciadas por los contemporáneos, como los altos intereses, la personalización de la relación, o su segmentación, eran condiciones esenciales de su existencia, y explican su éxito donde fracasaron las otras instituciones de crédito. Pero su éxito en estas circunstancias no quiere decir que fuera el tipo de organización de crédito más adecuado. Las cooperativas de crédito eficientes ofrecen grandes ventajas a sus miembros, dado que además de reducir los costes de transacción (gracias a la supervisión mutua de los miembros a un coste muy bajo) esta reducción repercute directamente en los costes del crédito y elimina la necesidad de intermediarios, como en el caso alemán ya citado¹³². En este sentido el fracaso de las cooperativas de crédito sí puede

¹³¹ Como sugiere Guinnane (1994).

¹³² Guinnane (2001), pp. 366-389.

considerarse un fallo institucional, tal como lamentaban los contemporáneos, a diferencia de lo que se dijo con respecto a las cooperativas agrarias de producción (capítulo 8). Pero el capítulo también ha puesto de manifiesto que la persistencia del préstamo personal, la usura, fue la respuesta a un mercado de crédito imperfecto y no su causa.

10. Conclusión: el papel del Estado en el cambio institucional y el desarrollo de la agricultura española

La mayor parte de los contemporáneos del período que abarca este libro, pensaba que el estado tenía la obligación de intervenir en la organización de la agricultura y en los mercados de factores y productos. Los argumentos que utilizaban los contemporáneos para justificar la intervención eran, sin embargo, extremadamente variados y frecuentemente contradictorios en sus objetivos. Un área en la que el debate fue especialmente importante es la de los aranceles a la importación de cereales. Los aranceles eran utilizados para incrementar los ingresos del estado, aunque implicaba reducir la competitividad internacional, y una transferencia de ingresos de los consumidores a los productores de cereales. Otra área importante era la reforma agraria, con la desamortización de las tierras municipales y de la Iglesia y la creación de un gran número de nuevos propietarios en el siglo XIX, pero también con los amplios debates de la década de 1930 que dividiría violentamente la sociedad española. Dada la creencia contemporánea en la importancia de la intervención gubernamental en la organización agrícola, es natural preguntarse hasta qué punto una política inadecuada fue la causa del lento desarrollo agrario. También es relevante saber en qué medida el establecimiento de políticas alternativas habría sido más eficaz. Ahora bien, la intervención del estado tenía al menos tres propósitos de índole muy diferentes e incluso contradictorios, a veces: por un lado, estaban las políticas tendentes ante todo a incrementar la eficiencia; por otro, aquellas que tenían por fin la redistribución de recursos entre grupos sociales; y finalmente, las que pretendían aumentar los ingresos fiscales. Cualquier intento de valoración del éxito de la intervención del estado debería tener en cuenta el tipo de objetivo (u objetivos) per-

seguido(s). En este capítulo nos interesamos principalmente por las intervenciones del estado que mejoran la eficiencia, dado que es más fácil elevar el nivel de vida y obtener mayores ingresos fiscales cuando la producción y la productividad agrícola están creciendo. Creemos también, como se ha mostrado en este libro, que el crecimiento de la productividad sólo puede lograrse mediante una mayor especialización y unos mercados más eficientes.

El capítulo se divide en seis secciones. En la primera, señalamos que una vez descartada la posibilidad de acelerar el éxodo rural, la única solución viable que le quedaba al estado español para incrementar la productividad agraria era fomentando la intensidad del cultivo. La segunda sección analiza la importancia de los mercados para los agricultores: sus niveles de vida sólo podían elevarse si aumentaba la especialización. Sin embargo, los agricultores no se especializan si los mercados siguen siendo «incompletos» o «ineficientes», y la pobreza de muchos de ellos se debía a su necesidad de diversificar la producción o de utilizar determinados tipos de contratos con el fin de reducir el riesgo, aunque ello no permitiera maximizar el producto. En la tercera sección consideramos cómo cambian las instituciones, y se sugiere que la «innovación inducida» puede frustrarse si los agentes económicos cuentan con la oportunidad de adoptar un comportamiento estratégico contrario al cambio, o si existe la posibilidad de que la innovación pueda provocar cambios en la distribución del ingreso o de la riqueza. En la siguiente sección, se estudian cuatro casos de cambio institucional en la agricultura española y se concluye que no hay razones suficientes que demuestren la existencia de obstáculos o inercias institucionales: las instituciones cambiaron con relativa rapidez como respuesta a la demanda de cambios. La quinta sección arguye que los costes de transacción no fueron necesariamente mayores en España que en otros países europeos desarrollados. Sin embargo, dado que la demanda de productos agrícolas era menor, los mercados de factores y bienes estaban menos especializados. En este sentido, el estado podía haber intentado fomentar una mayor orientación de la agricultura hacia el mercado. Finalmente, en la sexta sección analizamos la reforma agraria y el equilibrio entre eficiencia e igualdad.

10.1. ¿CÓMO PUEDEN LOS AGRICULTORES SER, A LA VEZ, EFICIENTES Y POBRES?

Tal como hemos apuntado en el capítulo 1, investigaciones recientes en historia agraria han destacado dos aspectos aparentemente contradictorios, esencialmente que los agricultores respondieron a los cambios en los precios de los factores y de los productos, pero siguieron siendo pobres, especialmente antes de la primera guerra mundial. Es cierto, tal como Bernal y otros han apuntado, que algunos terratenientes y colonos obtuvieron considerables beneficios¹. Sin embargo, éste no fue el caso de la mayor parte de los agricultores, como se deduce de los bajos salarios, de las pobres dietas, de la corta expectativa de vida, etc., que pueden encontrarse en las zonas rurales. Así, aunque los agricultores respondieron racionalmente a los mercados y los historiadores han detectado importantes cambios en las prácticas agrarias locales, la agricultura española era globalmente menos productiva que en la mayor parte de los países de Europa Occidental (véase cuadro 1.3).

¿Qué tipos de políticas podía llevar a cabo el estado para apoyar un incremento de la productividad y mejorar los niveles de vida?² La productividad del trabajo en las economías que están experimentando un proceso de desarrollo económico es significativamente superior en los sectores no agrícolas³. Sin embargo, una vez iniciado el cambio estructural, la productividad agraria crece mucho, y a veces más deprisa que el resto de la economía. Éste fue el caso de España entre 1910 y 1930, cuando la contribución de la agricultura al PIB, cayó desde el 36 al 29%, pero su porcentaje de población activa cayó aún más, desde el 66 al 46%⁴. La existencia de una brecha de productividad entre la agricultura y el resto de los sectores, y el hecho que el sector agrario disminuye con el desarrollo económico, tuvieron como consecuencia que los economistas del desarrollo hayan propuesto en las décadas de 1960 y 1970, políticas que estimularan el desplazamiento más rápido posible de mano de obra y capital desde la

¹ Bernal (1985) y (1988).

² Aquellos que se benefician de las mejoras de la productividad pueden ser, por supuesto, una pequeña minoría de la población agraria. Volveremos a este punto cuando consideremos la reforma agraria.

³ Por ejemplo, véase Prados de la Escosura, (1988), cuadro 1.6.

⁴ Los datos proceden de Prados de la Escosura (1995), cuadro C.7. Para otros casos, véase Timmer (1988), p. 285.

agricultura hacia otros sectores más dinámicos. Sin embargo, esta política tiene algunos inconvenientes. En primer lugar, un éxodo rural demasiado rápido genera a veces serios problemas sociales, que pueden estimular conflictos políticos, como los que hubo en España en la década de 1930. Esto explica que, de una muestra de 116 países en desarrollo en 1978, sólo tres gobiernos deseaban acelerar el ritmo del éxodo rural, 23 deseaban mantenerlo tal como estaba, 76 querían disminuir el ritmo del proceso, e incluso 14, dar marcha atrás⁵. En segundo lugar, los recursos pueden infrautilizarse si el éxodo es excesivamente rápido⁶. En tercer lugar, en la actualidad los economistas del desarrollo reconocen que, cuando los dos tercios de la población activa trabaja en la agricultura, es preciso mejorar los resultados agrarios, tanto para contribuir al crecimiento económico como para elevar los niveles de vida.

Sin embargo, la clase dirigente española tardó mucho en darse cuenta de la naturaleza del crecimiento económico en otros países y, por tanto, de la necesidad de considerar la migración o emigración como una «válvula de seguridad» en vez de una amenaza para el prestigio nacional. Aunque la población agraria de Estados Unidos estuvo creciendo en términos absolutos hasta 1916, representaba tan sólo un 30% de la población activa en 1910, en una época en que suponía un 9% en el Reino Unido, 28 en los Países Bajos, 36 en Alemania, 41 en Francia, 42 en Dinamarca, 46 en Suecia, pero 66% en España⁷. La correlación entre una población agraria relativamente pequeña y un mayor desarrollo económico debía ser por tanto evidente ya en aquella época. En cambio, como hemos apuntado en el capítulo 1, los políticos españoles tenían la esperanza, al igual que los políticos de los países menos desarrollados en la actualidad, de ser capaces de reducir el ritmo de la emigración rural. Más aún, dado que sólo un 23% de la población española vivía en ciudades en 1910, las políticas que trataban de proteger a los agricultores incrementando los precios agrícolas tenían un amplio apoyo público⁸. Además, como O'Rourke ha argumentado recientemente para el caso francés, el incremento de los aranceles a fina-

⁵ Preston (1979), p. 195, citado en Williamson (1988), p. 438.

⁶ Allen (1992) ha apuntado recientemente que un movimiento rápido de la población fuera de la agricultura británica no fue necesariamente eficiente, dado los altos niveles de desempleo en las ciudades.

⁷ U.S. Department of Commerce (1975), parte 1, p. 457. Las otras cifras proceden de Bairoch (dir.) (1968).

⁸ Referido a los centros urbanos de más de 20.000 habitantes.

les del siglo xix, habría aumentado los salarios dado el peso relativo de los cereales y la gran proporción de mano de obra que aún se encontraba en la agricultura, un escenario que probablemente también podría aplicarse al caso español⁹. Pero esto implica entonces que las políticas gubernamentales que trataban de incrementar la productividad agraria, sólo habrían sido eficaces si hubiesen sido capaces de aumentar el empleo de una población en crecimiento. Lo cual habría implicado, a su vez, un incremento de la intensidad de cultivo, y un cambio hacia productos de mayor valor añadido y destinados a los ricos consumidores urbanos de España y del norte de Europa. En suma, si se rechazaban las políticas que hubiesen estimulado una mecanización ahorradora de mano de obra, los agricultores españoles habrían necesitado especializarse más, introducir nuevos productos de consumo y encontrar nuevos mercados. Esto fue lo que hicieron hasta cierto punto los agricultores, pero con demasiada lentitud para incrementar la productividad de la mano de obra antes de 1914. ¿De qué forma se podía haber conseguido un crecimiento más rápido? La creación de nuevos mercados y la mejora de la calidad de los productos requieren a veces la aparición de nuevas instituciones. Pero antes de considerar los cambios institucionales, veremos brevemente por qué los mercados son importantes y por qué el hecho de que no funcionen eficientemente tiene un coste en términos de productividad.

10.2. ¿POR QUÉ LOS MERCADOS IMPORTAN?

Aunque los agricultores tienden a responder a las oportunidades que ofrecen los mercados, éstos suelen estar poco desarrollados en la agricultura tradicional debido a los altos costes de transporte, la escasa urbanización y las bajas densidades de población. De hecho, existen pocos incentivos para especializarse. La seguridad alimenticia en estas condiciones es de suma importancia, y la mayor parte de los hogares invertirán una parte considerable de sus recursos en «auto-asegurarse», asignando sus tierras a cultivos poco arriesgados y de bajos rendimientos, en vez de a cultivos más productivos, pero también más arriesgados. Además, las formas de organización de los pueblos y el acceso a las tierras comunales proporcionan también una red de seguridad a los agricultores y sus hijos¹⁰. Es-

⁹ O'Rourke (1997), pp. 792 y 788-789.

¹⁰ Thompson (1991), capítulo 3; Neeson (1993).

te fenómeno quedaba reforzado históricamente, en algunas áreas de España, por el sistema de reparto de la herencia, que garantizaba que todos los hijos tuvieran al menos algún recurso¹¹. Además, contar con una familia grande y diversificada reduce aún más los riesgos¹². Finalmente, en la medida en que la reputación personal es muy valorada y es fácil de comprobar en las pequeñas comunidades, se establecen contratos implícitos de ayuda mutua con familias más ricas mediante relaciones clientelares¹³. Los acuerdos o contratos verbales son la norma, porque son fáciles de fijar y ambas partes pueden comprobar con facilidad (con bajos costes de supervisión) si la otra está cumpliendo con el acuerdo. La aplicación de estos contratos bilaterales depende de la existencia de mecanismos de reputación multilateral, porque si una de las partes engaña *sin una buena causa*, otros vecinos pueden usar esta información en futuros acuerdos con la misma persona¹⁴. En conclusión, ante la existencia de mercados poco desarrollados, el objetivo de la mayor parte de los agricultores se limitan a proporcionarle a su familia una cantidad constante y segura de bienes a consumir a lo largo del año. Las estrategias productivas se eligen con el fin de reducir el riesgo y asegurar una oferta de necesidades básicas, y no con el fin de maximizar la producción.

El crecimiento del mercado proporciona a los agricultores la oportunidad de especializarse y, gracias a ello, la oportunidad de incrementar sus niveles de vida mediante el consumo de la oferta más variada de productos que va permitiendo el desarrollo. El tamaño de las explotaciones sigue siendo a menudo pequeño, si bien es cierto que existen pocas economías de escala en la agricultura tradicional y el uso de mano de obra familiar estimula la auto-supervisión y desestimula el comportamiento oportunista que

¹¹ Véase Behar (1991), especialmente capítulo 4, y Thompson (1976).

¹² Guinnane (1997), capítulo 4; Domínguez (1996), p. 36.

¹³ Lin y Nugent (1995), p. 2344. Estos autores también apuntan las posibilidades de alianzas matrimoniales, y el uso de sirvientes agrícolas. Sin embargo, los sirvientes agrícolas eran menos comunes en España. Sobre este punto, véase Reher (1998), pp. 204-208.

¹⁴ Bardhan (2000), pp. 247-249. Si, por ejemplo, un colono no pudiera devolver un préstamo a un terrateniente después de una mala cosecha, los vecinos del pueblo esperarán a que el terrateniente sea más tolerante si la mala cosecha se debe a factores naturales y no a un cultivo deficiente. El punto esencial es que el colono, el terrateniente (o su administrador) y los vecinos se conocen unos a otros, y estaban en disposición de determinar por qué no se ha cumplido determinado contrato verbal.

suele aparecer durante la realización de las labores. Así, incluso con pequeñas explotaciones y un cambio tecnológico limitado, las posibilidades que ofrece la especialización y la reasignación de las tierras hacia cultivos más adecuados pueden producir un importante crecimiento, tanto de la productividad total de los factores como de los beneficios¹⁵. En cambio, se produce, por supuesto, un incremento en el riesgo, dado que la especialización implica el cultivo de menos productos, y la «auto-subsistencia» queda sustituida por una mayor vinculación a mercados inestables¹⁶. Además, la especialización implica que los agricultores tienen más probabilidades de vender su cosecha a través de intermediarios, y no directamente a los consumidores como antes. Sin embargo, el mercado también proporciona a los agricultores nuevas formas de reducir el riesgo. Para los agricultores más pobres, el coste de oportunidad de su trabajo crece a medida que aumentan las oportunidades de empleo, tanto en otras explotaciones como en otros sectores de la economía. También pueden aparecer nuevas fuentes de crédito. Incluso la pérdida de la cosecha local ya no implica necesariamente el desabastecimiento dado que los alimentos pueden ser importados de otras regiones. A medida que aumentan sus ingresos, los agricultores cuentan con los recursos financieros para soportar pérdidas a corto plazo, y por ello están mejor dispuestos a especializarse en cultivos comercializables e innovar con el fin de aumentar la productividad¹⁷. Finalmente, en la medida en que los agricultores más ricos cuentan con más posibilidades de educar a sus hijos y tienen mejor acceso a crédito y seguros, el producto podrá seguir creciendo simultáneamente a una reducción del riesgo.

De ahí que, a pesar de que los economistas son a menudo criticados por su énfasis en el papel del mercado para mejorar los niveles de vida en las economías menos desarrolladas, los mercados son realmente más eficientes que el estado a la hora de asignar recursos, y ofrecen a los agricultores más opciones para reducir el riesgo que los que pueden encontrarse en la agricultura tradicional. El hecho de que algunos mercados sean «incompletos» es un argumento para mejorar su eficiencia y no para rechazarlos. Sin embargo, está claro, a partir de lo que hemos dicho, que la respuesta de un agricultor «racional» cambiará con el tiempo: con mercados débiles o inexistentes, los pequeños agricultores no pueden arriesgar-

¹⁵ Kussmaul (1990), especialmente el capítulo 5 para Inglaterra en el siglo xvii.

¹⁶ Zaibet y Dunn (1998), pp. 832-833.

¹⁷ Ellis (1988), p. 94.

se a tener altos niveles de especialización, y su respuesta «racional» será la de cultivar diferentes productos. Los niveles de vida se mantendrán bajos, aunque ello dependerá de la cantidad de tierras a la que tenga acceso la familia. A medida que mejoran los mercados, aumenta el coste de oportunidad de seguir una estrategia de subsistencia. El nivel de especialización depende así de manera crucial del nivel de desarrollo, tanto de los mercados de bienes como el de factores. Una fuerte demanda de vino, por ejemplo, no empujará a los campesinos «racionales» a especializarse en la viticultura si no están seguros de poder contar con una oferta adecuada de alimentos a precios razonables. Del mismo modo, los agricultores necesitarán unos mercados de crédito eficientes para los años de mala cosecha.

Todo esto sugiere que el estado puede desempeñar un papel importante en ciertos ámbitos. Unos derechos de propiedad bien definidos estimularían la inversión de los agricultores. La eliminación de los impuestos que protegen los productores locales y un mejor transporte ayudarían a integrar los mercados, y conllevarían una mayor especialización regional. Una mejor información sobre los precios estimularía a los comerciantes a vender sus productos donde los precios son más elevados, con lo que suavizarían los diferenciales en los precios al consumo. En general, y asumiendo que la distribución de la propiedad no es demasiado desigual, cuanto más rápidamente se muevan los agricultores hacia una economía orientada hacia el mercado, más deprisa aumentarán los niveles de vida. Sin embargo, y tal como ha mostrado este libro, los requisitos institucionales de un país dependen también de su nivel de desarrollo. Una institución que es eficiente en un país, podría ser ineficiente en otro. De ahí que tengamos que considerar cómo cambian las instituciones y por qué la innovación institucional puede fracasar si los agentes económicos tienen la oportunidad de adoptar un comportamiento estratégico. Con ello aparece más claro el papel que puede desempeñar a la hora de estimular el cambio institucional.

10.3. LA INNOVACIÓN INDUCIDA Y EL PAPEL DEL ESTADO

¿Cómo cambian las instituciones? En una economía de mercado se puede legítimamente hablar de una oferta y demanda de instituciones, y, por extensión, de cambio institucional. Los cambios en los precios relativos inducirán a los agricultores a buscar técnicas alternativas con el fin de

ahorrar los factores de producción escasos, lo que, a su vez, podría modificar el tipo de instituciones demandadas¹⁸. Por ejemplo, en España el precio real de los fertilizantes cayó de forma abrupta a partir de 1900, pero el precio de la tierra y la renta aumentaron¹⁹. Los agricultores se vieron así estimulados a sustituir tierra por fertilizante o, en otras palabras, a incrementar su producto usando más el factor cuyo precio estaba cayendo (los fertilizantes) y menos del factor cuyo precio estaba creciendo (la tierra). El mercado, por tanto, estimuló a los productores de cereal a usar más fertilizantes. Esto creó, sin embargo, tres problemas que originaba la relativa novedad de los fertilizantes químicos en España a comienzos del siglo xx. En primer lugar, los agricultores necesitaban información sobre qué tipos de fertilizantes eran los más adecuados, en qué momento del año debían ser utilizados y en qué cantidad. En segundo lugar, los agricultores tenían que asegurarse un suministrador fiable, un problema que hacía más compleja la enorme presencia de fertilizantes fraudulentos. Finalmente, los productores de cereales descubrieron que los rendimientos no aumentaban mucho debido a que las variedades de trigo utilizadas no respondían bien a los fertilizantes químicos²⁰. De ahí que los cambios en los precios relativos conllevaran la demanda de instituciones adecuadas, principalmente centros públicos de investigación, programas de extensión y cooperativas, con el fin de resolver estos problemas.

El cambio institucional inducido sólo tendrá lugar cuando ayude a los agentes económicos a obtener mayores beneficios, o a mejorar alguna otra medida de bienestar. Sin embargo la literatura también sugiere que el cambio institucional se puede retrasar por los posibles cambios en la redistribución de la riqueza o de los ingresos, o porque le proporciona a algunos agentes la oportunidad de adoptar un comportamiento estratégico, aumentando, en consecuencia, los costes del cambio. En otras palabras, «una vez que los costes de transacción y las asimetrías de información se añaden a las restricciones, nada garantiza que se implementará privadamente una estructura institucional que incremente el beneficio social»²¹. Los

¹⁸ Hayami y Ruttan (1985), p. 88.

¹⁹ La relación entre los precios de la tierra y de los fertilizantes es complicada tal como se ha discutido en Simpson (1995a), capítulo 5. Con respecto a las rentas, véase Robledo (1984).

²⁰ Simpson (1995a), p. 251.

²¹ Kantor (1998), p. 7.

acuerdos voluntarios pueden ser a veces difíciles y costosos de conseguir, y esto le confiere un papel al estado que, como tercero, puede tener mayor capacidad para reducir los costes de transacción. A pesar de todo, el estado no es necesariamente un observador neutral. Las dificultades para obtener un acuerdo entre un gran número de individuos cuando éste implica cambios en los derechos de propiedad, y una respuesta del estado, pueden verse examinando brevemente el cercamiento de las tierras comunales y los campos abiertos en Inglaterra y Francia antes de la Revolución de 1789.

Un modelo de cambio institucional inducido exigiría que los campos abiertos y las tierras comunales en Francia e Inglaterra, sólo se cercaran cuando los agricultores empezaran a verlo provechoso. En el caso en que hubiera «inercia institucional», nos encontraríamos con obstáculos para cambiar hacia un sistema de producción más eficiente mediante el cercamiento. En Inglaterra, el interés por el cercamiento parece haber crecido con la mayor especialización ganadera (y por tanto la subsiguiente necesidad de mejorar los pastos y controlar el número de animales), y durante los períodos de excepcionalmente altos precios de los granos²². Una reciente estimación sugiere que el 45% de Inglaterra ya estaba cercado en torno a 1550, y el 75% en 1760. Otro 19% sería cercado por las Leyes parlamentarias entre 1760 y 1914²³. Los altos costes de transacción que implicaba la consecución de un acuerdo voluntario retrasaron sin duda el cercamiento en ciertas áreas, y fueron precisamente éstas las que las Leyes parlamentarias fueron capaces de reducir. Pero ¿qué ocurrió durante el período anterior a 1760? Sin duda, en algunos períodos fueron significativas las resistencias a los cercamientos por parte de los vecinos, pero en la medida en que los cercamientos se extendieron a lo largo de varios siglos, los conflictos tendieron a estar muy localizados. Fue probablemente crucial el hecho de que, mientras que antes de la década de 1620 existía una resistencia oficial a los cercamientos, el período que transcurre entre mediados del siglo xvii y finales del siglo xviii, coincide con el desarrollo de un «argu-

²² Overton (1996), pp. 147-167. Véase, por ejemplo, Woodie (1983), p. 492, nota 23 para el período anterior a 1520, y Prince (1989), pp. 48-49 para el siglo xviii.

²³ Wordie (1983), pp. 501-502. Cerca de 4000 leyes fueron aprobadas entre 1750 y 1850, de las que tres cuartos entre 1764-80 y 1785-1815. Chambers y Mingay (1966), pp. 77-79. Un 21% del país fue quizás concentrado por leyes parlamentarias entre 1750 y 1820, equivalente a un 30% de la tierra agrícola. Neeson (1993), p. 329.

mento público a favor de los cercamientos, incluso cuando ello pudiera generar graves problemas locales»²⁴. El considerable número de acuerdos voluntarios anteriores a 1760 sugiere por tanto que en Inglaterra, la «inercia o freno institucional» fue probablemente limitada²⁵. De hecho, si hubiese habido obstáculos institucionales causados, por ejemplo, por el comportamiento oportunista de unos pocos agricultores que se hubiesen negado a vender sus tierras por debajo de un precio desorbitado, en este caso las tierras cercadas bajo las leyes parlamentarias habrían producido enormes beneficios y no los modestos que han sugerido recientes estudios²⁶. En el caso de Inglaterra, la respuesta de los agricultores a los cambios en los precios relativos de productos y factores determinó la velocidad de los cercamientos²⁷, y los relativamente pequeños incrementos en los beneficios producidos por los cercamientos sugieren una razonable flexibilidad de las instituciones²⁸.

En cambio, se ha argüido en algunas ocasiones que el retraso en la implementación de los cercamientos en Francia antes de la Revolución fue el resultado de altos costes de transacción, debido a la oposición conjunta de la monarquía y de los campesinos a los cercamientos, junto con un sistema legal que estimulaba el comportamiento oportunista de los campesinos²⁹. De ahí que, mientras que en Inglaterra los grandes terratenientes tuvieron éxito en la consecución de los cambios legales que facilitaron los cercamientos, en Francia, la ausencia de una legislación similar y el comportamiento estratégico de algunos terratenientes encarecieron excesivamente los acuerdos voluntarios³⁰. Tras la Revolución, los señores perdie-

²⁴ Neeson (1993), p. 19, el énfasis en el original. Véase también Thirsk (1967), pp. 213-238.

²⁵ Esto no implica que en algunas ocasiones no se produjeran notables retrasos, como sugiere Neeson (1993), pp. 276-267, por ejemplo.

²⁶ Véase especialmente Clark (1998) y Allen (1999), pp. 227-229.

²⁷ McCloskey (1975).

²⁸ Una investigación reciente también ha sugerido una vuelta a una visión más tradicional, esto es, que los cercamientos del siglo XVIII se llevaron a cabo principalmente para redistribuir los ingresos hacia los grandes terratenientes que realizaron los cercamientos, y no para incrementar la eficiencia agraria. Allen (1992) y Humphries (1990).

²⁹ O'Brien y Heath (1994), pp. 48-58; Hoffman (1988); Rosenthal (1992), capítulo 2.

³⁰ Para Francia, véase Hoffman (1996), capítulo 2. Rosenthal (1992) también argue que el comportamiento estratégico retrasó el regadío en el sur de Francia

ron su poder político, y por ello fue «relativamente fácil darle todos los derechos comunales a los pueblos»³¹. Por tanto, de acuerdo con esta explicación, los diferentes sistemas legales permitieron a los terratenientes cercar con más facilidad en Inglaterra que en Francia. Veremos más adelante, una visión alternativa, que explica los cercamientos principalmente por cambios en el lado de la demanda.

10.4. ¿SUFRIÓ DE INERCIA INSTITUCIONAL LA AGRICULTURA TRADICIONAL ESPAÑOLA?

Una posible explicación al lento crecimiento de la agricultura española a lo largo del período tratado en este libro, es que las instituciones cambiaron con demasiada lentitud, quizás porque el estado fuera inconsciente de las necesidades de los agricultores, o porque actuó en su propio interés, o porque un pequeño grupo de agricultores fue capaz de frenar los cambios. A continuación vamos a considerar brevemente tres casos que hemos seleccionado, y nuestra conclusión es que las instituciones cambiaron con razonable rapidez. Sin embargo, la mayor parte de estos estudios también sugiere que los cambios sí generaron claros ganadores y perdedores y que el nivel de compromiso del estado dependía de su propias prioridades. Más aún, la respuesta del estado fue más a menudo la de responder a las demandas de cambios, que a anticipar las necesidades de nuevas instituciones. Dejamos la última sección de este capítulo para considerar un punto que suele tratarse en estas cuestiones, y es la difícil elección entre eficiencia y equidad.

—*La Mesta*. North y Thomas, en un libro que tuvo mucha influencia, argumentaron que la Mesta era un ejemplo clásico de unos derechos de propiedad mal establecidos. Los agricultores sufrían de la invasión de sus campos por ovejas, debido a que la Corona le había concedido a la Mesta ciertos derechos y privilegios a cambio de impuestos. Aunque tanto la Mesta como la Corona se beneficiaban del acuerdo, éste tenía por conse-

durante el Antiguo Régimen. Por tanto, incluso si los fisiócratas estaban en lo cierto al defender la eficiencia económica de los grandes estados particulares, es posible que un amplio movimiento de consolidaciones se hubiese topado con una importante resistencia campesina.

³¹ Rosenthal (1992), p. 18.

cuencia un menor producto nacional, y que habría podido evitarse si los agricultores hubiesen pagado impuestos más elevados, a cambio de la eliminación de los privilegios mesteños. Sin embargo, esto no ocurrió, porque el coste de percibir los impuestos de un gran número de agricultores dispersos habría sido muy superior a cobrárselos a los miembros de la Mesta³². De ahí que si North y Thomas han hecho un análisis correcto, la Mesta es un excelente ejemplo de inercia institucional. No obstante, los historiadores han mostrado que están equivocados en un cierto número de puntos claves. El primero es que la Mesta fue un método realmente eficiente para reducir los enormes costes de transacción que implicaba el control del ganado³³. Sin una organización similar a la Mesta, habría sido difícil organizar la trashumancia de larga distancia. En segundo lugar, los pastores no tenían el derecho a llevar sus ovejas a pastar en propiedades privadas, y éste era precisamente el objeto de establecer cañadas, el de tener las ovejas apartadas de la tierra cultivada (las «cinco cosas vedadas»)³⁴. En general, la baja densidad de población existente en Castilla implica que durante la mayor parte de la existencia de la Mesta entre 1273 y 1836, los ganaderos no tuvieron que competir con los productores de cereales por el control de la tierra. Sin embargo, el crecimiento significativo, tanto en el precio del trigo, como en el de la lana durante el siglo XVIII (capítulo 1) estimularon a ambos productores a aumentar su output. Las ovejas de la Mesta aumentaron de dos a cinco millones durante ese siglo, y con ello la necesidad de contar con los suficientes pastos de invierno. Al tratar de aplicar sus privilegios sobre las tierras de pastos, ahora sí entrarían en conflicto con los terratenientes deseosos de producir trigo para una población en crecimiento. Hacia finales del siglo XVIII, la Mesta empezó a aparecer como un anacronismo, tal como argumentaba Jovellanos, pero sus privilegios ya se estaban reduciendo³⁵. De ahí que aunque la Mesta no fuera formalmente abolida hasta 1836, estuvo perdiendo influencia durante todo el medio siglo anterior. Este hecho, junto con la amplia destrucción de los rebaños durante la Guerra de la Independencia, produjo una disminu-

³² North y Thomas (1973), p. 4.

³³ Nugent y Sánchez (1989).

³⁴ García Sanz (1994), especialmente, p. 23.

³⁵ En especial por la invasión del arado, tanto legal como ilegal, de las tierras que se utilizaban habitualmente como pastos de invierno. Véase especialmente Sánchez Salazar (1988) y Llopis (1983).

ción del número de ovejas de 2,7 millones en 1818 a 1,1 en 1832³⁶. La Mesta no es un buen ejemplo de inercia institucional.

— *Las desamortizaciones*. Uno de los elementos más visibles de la transición del Antiguo Régimen hacia una economía agraria moderna, fue la venta de tierras municipales y de la Iglesia. Estas ventas ocurrieron comparativamente tarde, y posibles explicaciones a este retraso son la oposición de las partes interesadas, o que el estado mantuvo una organización sub-óptima debido a que proporcionaba elevados beneficios privados a ciertos grupos sociales. No parece muy probable. Es cierto que una extensa invasión de las tierras comunales por parte de los agricultores durante las Guerras Napoleónicas sugiere que los grandes ganaderos habían tratado, con éxito, de restringir el acceso de los pequeños agricultores a estas tierras. Sin embargo, las quejas relacionadas con el «hambre de tierras» al igual que la oposición hacia la Mesta, sólo aparecieron a finales del siglo XVIII con el crecimiento de la población. Más aún, el problema del «hambre de tierra» parece haber desaparecido hacia finales de la década de 1820, a pesar de que seguía existiendo una gran cantidad de tierras municipales.

En vez de concentrarnos sólo en los obstáculos, también merece la pena considerar la demanda de cambio institucional. La persistencia de las fincas abiertas en Francia, según Grantham, quizás no se debiera tanto a los altos costes de transacción que implicaban los cercamientos, sino más bien a la ausencia de demanda de productos ganaderos. Sólo con la caída del precio de los cereales y las oportunidades que ofrecía la creciente urbanización para la especialización ganadera, los campesinos franceses empezaron a cercar sus tierras, esto es, a partir de la década de 1830³⁷. Este argumento, que difiere del de otros escritores, como ya hemos visto, sugiere que la experiencia francesa no fue tan diferente a la inglesa, sino que los incentivos económicos de los cercamientos fueron más tardíos. Esta explicación se podría quizás hacer extensible al caso español ya que, como anotó en su momento Richard Herr, «es revelador que las dos grandes fechas de la historia de la desamortización, 1836-1837 (legislación de Mendizábal), y 1855 (Madoz) siguieran ambas a períodos de altos precios agrícolas»³⁸.

³⁶ García Sanz (1984), p. 20.

³⁷ Grantham (1978).

³⁸ Herr (1989), p. 736.

Esto no implica que las instituciones tradicionales del Antiguo Régimen cambiaron rápidamente en respuesta a cambios en la demanda, pero sí sugiere que las diferencias en la *cronología del cambio* a través de Europa no fueron totalmente arbitrarias³⁹. Realmente, si una débil demanda del mercado no estimulaba cambios en las técnicas y la especialización agrarias, los cercamientos por sí mismos podrían ser irrelevantes. Esto quizás explica por qué Arthur Young encontró en 1789 que «en las nueve décimas de todos los cercamientos de Francia, el sistema de gestión era precisamente idéntico al de las fincas abiertas»⁴⁰.

— *La dispersión de las parcelas*. En el capítulo 7, discutimos hasta qué punto la afirmación de 1863 de Fermín Caballero sobre la importancia de la organización de las explotaciones en el escaso desarrollo agrario era cierta. Sin duda el interés de Caballero por este argumento tuvo por origen el debate sobre la agricultura en Francia e Inglaterra. Sin embargo la agricultura española no se encontraba en la misma situación. Tal como ha mostrado McCloskey para el caso de Inglaterra, cuando los mercados de factores son imperfectos, la dispersión de la tierra es una respuesta perfectamente racional de los campesinos con el fin de reducir el riesgo de mala cosecha. En la época en la que escribió Caballero, la pérdida de eficiencia causada por la dispersión de las parcelas o fincas no parece haber sido muy elevada, y los mercados de capitales que podían haber ayudado a reducir el riesgo seguían siendo muy débiles. Ambos factores estaban cambiando en Francia a mediados del siglo XIX, y de ahí el debate sobre la dispersión. ¿Cuándo ocurrió esto en España? Ciertamente hacia la década de 1920, el éxodo rural y la progresiva mecanización de las explotaciones de cereal estaban incrementando los costes de la dispersión. Sin embargo, sólo cuando la mecanización volvió a empezar a mayor escala a comienzos de la década de 1950, unido a la mayor disponibilidad de crédito y seguros, puede decirse que la dispersión de fincas empezó a ser un freno a la producción. Pero en esta época, la *Concentración Parcelaria* ya había empezado, con lo que tampoco en este caso se produjo un problema de fallo institucional.

³⁹ Simpson (de próxima publicación).

⁴⁰ Young (1929), p. 291.

10.5. ¿ERAN LOS MERCADOS MENOS EFICIENTES Y LOS COSTES DE TRANSACCIÓN MAYORES EN ESPAÑA QUE EN OTROS PAÍSES?

En la agricultura tradicional, la mayor parte de las transacciones económicas como el comercio, el crédito, los sistemas de tenencia y los contratos de trabajo tienen lugar en pequeñas comunidades entre agentes que se conocen entre ellos, lo que explica que sean los mecanismos de reputación los que hacen creíbles los compromisos, la aplicación de los contratos y la coordinación. Con el crecimiento de la economía internacional y el declive de la agricultura tradicional, estos mecanismos institucionales dejaron de ser suficientes a medida que las cadenas de comercialización se fueron alargando, que la producción se fue especializando y empezaron a usarse nuevos inputs. De ahí la necesidad de desarrollar nuevas instituciones con el fin de adaptarse a las ventajas que proporcionaban las nuevas oportunidades de mercado o adaptar las antiguas a las nuevas condiciones. La lentitud o el fracaso de los cambios tendrían por consecuencia un incremento de los costes de transacción y mercados menos eficientes.

A primera vista, parece que los costes de transacción eran más elevados en España que en Inglaterra, Dinamarca o el norte de Francia. Los agricultores de estos países del norte de Europa, al igual que los historiadores de hoy, contaban con mejor información estadística sobre variables tales como la producción, precios y rentas. La información era más accesible para aquellos que deseaban comprar una explotación, solicitar un crédito o vender su producción. Pero este tipo de comparación, entre España y los países del norte de Europa en un momento específico es demasiado simplista. Como acabamos de ver, las instituciones *sí* cambiaron, y quizás fueran eficientes dado los problemas a los que tenían que enfrentarse los agricultores españoles y la naturaleza de los mercados. Pero habrían sido ineficientes si hubiesen tenido que resolver, por ejemplo, los problemas propios de los agricultores daneses. ¿De qué manera puede afectar esto a la intervención de estado? En primer lugar, es obvio que un «transplante» institucional no podía tener mucho éxito si las instituciones copiadas procedían de países con diferente grado de integración de mercado. Por tanto los contemporáneos se equivocaban a menudo cuando suponían que una solución a la baja productividad era la introducción de instituciones de otros países, en la medida en que debían adaptarse primero al entorno de los campesinos españoles. En segundo lugar, el mayor obstáculo al aumento de la productividad en 1860 no era, por ejemplo, la ausencia de bancos rurales. Era

más bien que los agricultores no demandaban capital para invertir en proyectos que hubiesen aumentado la productividad. En otras palabras, la mejor manera que tenía el estado para incrementar la productividad agraria era mejorando las oportunidades de inversión de los agricultores dado que, como ha observado ya Schultz, «una vez que se les dan oportunidades de inversión e incentivos eficientes, los agricultores convierten la arena en oro»⁴¹. El estado, por tanto, debía crear las condiciones apropiadas para la inversión privada, y esto estaba estrechamente relacionado con la necesidad de una inversión pública en infraestructuras, salud, educación e investigación científica. En esta sección consideraremos más estrechamente la cuestión de los costes de transacción de los mercados de mano de obra, capital y bienes, dejando la tierra para la sección final.

—*Mercados de mano de obra.* Algunos historiadores han señalado a veces que de los tres mercados de factores, el mercado de mano de obra es el que funcionaba de forma más eficiente antes de la segunda guerra mundial y con las mínimas restricciones. Pero también parece que la integración del mercado de trabajo era débil, y a veces estaba segmentado (capítulo 3). Es verdad que mucho antes del período estudiado, algunos trabajadores agrícolas recorrían grandes distancias de forma estacional, pero a menudo estas migraciones se realizaban hacia la misma explotación o pueblo cada año⁴². Sin estas rutinas bien establecidas, le habría sido difícil a los agricultores depender de una mano de obra necesaria para operaciones que debían realizarse en un período de tiempo muy limitado, y a los trabajadores estar seguros de encontrar un trabajo a cientos de kilómetros de casa⁴³. ¿Qué papel podía ejercer el estado bajo estas condiciones, aparte de las más obvias como proporcionar más información y permitir la libertad de movimiento de la mano de obra?

En primer lugar, hemos subrayado la importancia del paternalismo en algunos contratos de trabajo (en el capítulo 5, por ejemplo). El paternalismo, como Alston y Ferrie han argumentado recientemente, puede considerarse un «contrato implícito en el que los trabajadores intercambian un servicio fiel a cambio de bienes no comercializables». A través del pater-

⁴¹ Schultz (1964), p. 5.

⁴² Véase especialmente Florencio Puntas y López Martínez (2000a) y (2000b).

⁴³ Hasta el momento se conoce poco sobre las migraciones estacionales y, en particular, sobre cómo la oferta y la demanda de mano de obra se equilibraban dadas las grandes fluctuaciones de las cosechas de cereales y aceitunas.

nalismo, los trabajadores reciben bienes y servicios como crédito, casa, protección ante posibles actos violentos, ayuda ante conflictos con las autoridades municipales o del estado (incluidas las judiciales), asistencia médica o ante la vejez, etc.⁴⁴. En las sociedades donde el mercado no ofrece estos bienes y servicios, los trabajadores y colonos no sólo están interesados en sus salarios (o sus contratos de tenencia), sino también en la posibilidad de mantener una relación estable con el terrateniente o el jefe de explotación. Con ello se reducen los costes de supervisión y supone que los agentes no serán contratados de nuevo si no trabajan adecuadamente. El paternalismo en los contratos agrarios reduce por tanto los incentivos de los trabajadores para cambiar de trabajo aunque los salarios nominales sean más elevados en otro sitio. Es difícil incluso determinar cuál es el salario pagado cuando el paternalismo es fuerte, debido a que la oferta de bienes y servicios está muy personalizada y es, por tanto, difícil de evaluar. Con el desarrollo económico, una débil integración del mercado de trabajo resulta cada vez menos eficiente. Sin embargo, como apuntan Alston y Ferrie, el paternalismo compite con el estado del bienestar. A medida que el estado empieza a ofrecer él mismo diferentes tipos de bienes y servicios, va disminuyendo entre los trabajadores el atractivo de los contratos paternalistas, y la mano de obra se volverá más móvil y atraída por mejores salarios. Esto implica que la oferta de servicios médicos baratos, una administración imparcial y un sistema jurídico independiente, pensiones, etc..., socavarán el interés de los contratos paternalistas, y debido a que los salarios pueden ahora proporcionar una señal mucho más clara, ayudará a que el mercado de mano de obra esté mejor integrado. En realidad, la gran extensión de la pobreza y de los conflictos laborales durante el primer tercio del siglo xx se debió, en parte, al fracaso del estado para proporcionar estos bienes.

Un área en que la implicación del estado es particularmente importante es la educación, sobre todo desde que la reciente teoría del crecimiento ha destacado la necesidad de incrementar el capital humano y el cambio técnico. Las investigaciones recientes han puesto de relieve, no sólo que se invirtieron pocas cantidades de recursos en la educación española, sino que además éstos estaban mal empleados, dando preferencia a la educación universitaria sobre la primaria⁴⁵. En la agricultura tradicional,

⁴⁴ Alston y Ferrie (1993), p. 852.

⁴⁵ Núñez (1991), especialmente pp. 129 y 145, y (1992); Tortella (1994), pp. 10-17.

no era necesariamente un problema importante, en la medida en que la agricultura era considerada una operación práctica, y la información pasaba fácilmente de padres a hijos. Sin embargo, en las economías de mercado los agricultores deben adaptarse a situaciones cambiantes y éstas son aptitudes difíciles de transmitir de una generación a otra.

—*Capital.* Con respecto al capital es útil marcar la diferencia entre capital fijo y variable. En un mercado débilmente integrado, la presencia de contratos paternalistas son importantes para superar las ineficiencias del mercado de capital. El terrateniente está dispuesto generalmente a adelantar capital al colono con el fin de comprar semillas o comida, debido a que estará cerca en la época de la cosecha para recoger su parte en concepto de devolución. Los intereses, e incluso el mismo capital, podían ser devuelto en forma de trabajo en períodos más tranquilos del calendario agrícola, construyendo terrazas, plantando viñas, o reparando edificios y maquinaria. Para los pequeños agricultores, el crecimiento del mercado implica una oportunidad para mejorar sus niveles de vida a través de la especialización en productos comercializables, pero también supone la ruptura de los mercados de crédito tradicional a medida que desaparece el paternalismo. A medida que aumentan las posibilidades de comerciar, la habilidad de los campesinos para participar de sus ventajas dependerá de la eficiencia con la que se desarrollarán los nuevos mercados de capital. Tal como hemos visto en el capítulo 9, la respuesta del estado en este caso no debía consistir simplemente en inyectar grandes sumas de capital en las cooperativas, dado que la existencia de problemas de riesgo moral podría conllevar un mal uso del dinero.

Un segundo ámbito de preocupación es la investigación y el desarrollo. Si en España la emigración de la población rural sobrante era considerada indeseable por parte de los políticos, la única alternativa posible entonces era intensificar el cultivo a través de la introducción de nuevos cultivos, o a través de la mejora de las semillas, como se ha sugerido en el capítulo primero. Habitualmente, el rendimiento de la investigación pública en agricultura es muy elevado, y puede llegar incluso a duplicar el coste de oportunidad del capital⁴⁶. En España, esto no empezará a ocurrir hasta des-

⁴⁶ Timmer (1991), p. 7. La mayor parte de los economistas no debate la necesidad de la inversión estatal en investigación agraria, extensión, facilidades de riego, educación y cuidados sanitarios. Las mayores controversias se dan sobre cómo debe organizarse la oferta de bienes públicos. Por ejemplo, aunque pocos

pués de la primera guerra mundial, e incluso estas inversiones seguían siendo demasiado pequeñas para cambiar la naturaleza de la agricultura de secano⁴⁷. Del mismo modo, también la inversión necesaria para ayudar al mercado a que funcione con mayor eficacia apareció lentamente, tanto si se trata de la recogida de estadísticas básicas sobre la producción, como en la mejora de la infraestructura.

—*El mercado de bienes.* Existen quizás dos motivos esenciales que expliquen el interés del estado en intervenir en los mercados de bienes o productos. En primer lugar, existen pocos agricultores capaces de planificar su nivel de producción de la misma manera que las empresas industriales⁴⁸. Los rendimientos de una explotación individual varían significativamente debido a las enfermedades y a la climatología local. Las fuertes variaciones locales causadas por la volatilidad de los precios y de los rendimientos reducen los incentivos de la especialización, y con ello se pierden las ventajas de cualquier posible mejora de la productividad. En segundo lugar, la inestabilidad de los precios o una eventual escasez de alimentos básicos pueden tener mayores consecuencias. En especial, y tal como ha apuntado Timmer:

Una inestabilidad excesiva de los precios de los productos básicos provocará una reasignación de las inversiones de capital físico a nivel de la explotación, en el sector comercial y el sector industrial; la sustitución del consumo y ocio por ahorro y trabajo; un sesgo en la inversión de capital humano por parte del agricultor e intergeneracionalmente para sus hijos; substanciales costes de transacción para los consumidores al reasignar sus presupuestos ante cambios de precios, etc.⁴⁹

economistas cuestionan la importancia de una investigación apoyada por el estado, la elección de las prioridades de investigación es mucho más debatida. Los mayores agricultores, que suelen tener una considerable influencia en la política, presionan para que la investigación se oriente hacia el tipo de agriculturas que practican. En cambio los numerosos pequeños propietarios encuentran dificultades para organizarse entre sí.

⁴⁷ Aunque ha habido alguna investigación en esta área —véase especialmente Fernández Clemente (1981), Fernández Prieto (1988) y (1992), y Pan-Montojo (1995)—, se necesita una investigación más profunda para establecer la importancia del apoyo del estado a la investigación en este período.

⁴⁸ Schultz (1953), p. 324.

⁴⁹ Timmer (1991), p. 23.

La intervención del mercado puede tomar formas distintas. Lindert, por ejemplo, contrasta las diferencias básicas entre los mercados de grano en Inglaterra y la Europa continental en la Edad Moderna. Inglaterra mantuvo los precios altos (y estimuló, por tanto, a los agricultores a producir más) pagando primas a la exportación de granos tras una buena cosecha, mientras que la Europa continental trató de proteger a los consumidores a través de sistemas de precios máximos, graneros públicos y restricciones al comercio de granos⁵⁰. Ambos sistemas fueron cada vez más criticados a partir de mediados del siglo XVIII. Debido a la importancia de las cosechas locales en la determinación de los precios, los ingresos de las explotaciones eran más estables que los rendimientos o los precios, y eran los consumidores los que sufrían más de las grandes variaciones de los precios⁵¹. Sin embargo, y como ya se apuntó en el capítulo primero, la integración de los mercados nacionales e internacionales, que puede fecharse en el caso español a comienzos de la década de 1880, trasladó un parte importante de este riesgo del consumidor al productor. En ausencia de una intervención del estado, las malas cosechas locales ya no compensarían a los agricultores a través de precios más elevados. Dado el hecho que dos tercios de la población activa seguía en la agricultura, una parte importante de la población experimentaba una fluctuación considerable de sus ingresos⁵². Pero los problemas a los que se enfrentaban los gobiernos cuando trataban de estabilizar los mercados eran significativos, tal como apuntó Schultz:

La inestabilidad de los precios agrícolas es un problema económico importante. Sin embargo, resulta muy difícil de organizar una economía de tal manera que los precios agrícolas sean a la vez, por un lado, libres y flexibles, y estables por el otro. La intervención de los precios agrícolas y el intento de controlar la producción agraria a través de restricciones en el área cultivada, cuotas de comercialización y otras medidas públicas relacionadas, no son satisfactorios. Las operaciones de distracción, los subsidios a las exportaciones, y los esfuerzos por proteger los mercados domésticos frente a la competencia internacional, tampoco son satisfactorios⁵³.

⁵⁰ Lindert (1991). Para un estudio reciente sobre la integración de los mercados europeos de granos, véase Persson (1999).

⁵¹ Los precios caían tras una buena cosecha y aumentaban después de una mala. Véase Wrigley (1987), López y Peñalver (1812) y Persson (1999), capítulo 3.

⁵² O'Rourke (1997).

⁵³ Schultz (1953), p. 365, citado en Timmer (1991), p. 3.

El arancel de 1891 ha sido para los historiadores económicos una de las leyes más controvertidas de la política económica reciente. Tal como hemos argumentado en otro sitio, aunque los aranceles distorsionaron sin duda los mercados de factores, es difícil asegurar que esto solo fue la causa del atraso agrario de España. Lo que quizás faltaron fueron otras políticas que podrían haber desarrollado el potencial exportador del país, o haber integrado mejor los mercados de bienes domésticos.

Aunque el estado fue activo en la organización de los mercados internos de granos, fue menos eficiente cuando se trató de facilitar la reducción de los costes de transacción asociados a las exportaciones. Los pobres resultados de las exportaciones españolas no se limitaban sólo a la agricultura, pero los agricultores contaron a menudo con grandes dificultades para competir en el mercado internacional. Se han ofrecido algunas explicaciones. La existencia de impuestos discriminatorios en la mayor parte de los mercados limitó, por ejemplo, las exportaciones de vino⁵⁴. Sin embargo, un problema mayor era el de la calidad del producto⁵⁵, que tenía su origen en dos ámbitos bastante diferentes. Por una parte existía un fallo tecnológico en el desarrollo de nuevas variedades o procesos de producción, que se podía haber resuelto con una inversión mayor en investigación y desarrollo. Por otra parte, y tal como veremos aquí brevemente, estaban las dificultades de organización asociadas a la reducción de los problemas de información asimétrica. A menos que se desarrollen sistemas de mercado que permitan seleccionar eficientemente los productos según su calidad para los consumidores, la demanda se mantendrá débil y no existirán incentivos para que los agricultores produzcan más o mejoren la calidad⁵⁶.

Se pueden ver los fallos de mercado cuando se analiza cómo se pierde una posición competitiva en el mercado internacional, como en el caso del vino de jerez a mediados del siglo XIX. Las exportaciones de jerez se iniciaron en la década de 1820, pero el período de mayor esplendor fue a comienzos de la década de 1860, cuando coincidieron una disminución de la

⁵⁴ Pan-Montojo (1994); Simpson (1995a); Pinilla y Ayuda (2000).

⁵⁵ Para productos de calidad, véase los trabajos recientes de Morilla, Olmstead y Rhode (1999) y (2000), y Ramón Ramón (2000).

⁵⁶ La clasificación, según el grado de calidad, se entiende como la habilidad que tienen los consumidores para identificar fácilmente la calidad de un producto antes de comprarlo.

oferta debida al oídio y una caída de los derechos de importación en el Reino Unido, lo cual permitió una elevación de los precios en Jerez a niveles excepcionales. Las importaciones de vino del Reino Unido doblaron entre 1856/1860 y 1866/1870. Los exportadores vieron rápidamente las ventajas de exportar hacia los nuevos consumidores grandes cantidades de *sherries* jóvenes y baratos, que habían sido producidos fuera de la región de Jerez. Otros participantes, tanto en Inglaterra como en otros lugares, procedieron a vender con el nombre «sherry type», vinos adulterados hechos a partir de aguardientes industriales. Hacia 1864 un observador inglés apuntaba que, debido a la gran cantidad de vinos de «mala calidad» vendidos como *sherry*, la reputación del nombre estaba dañada⁵⁷. Como ya señaló Akerlof, la asimetría de información cuando los compradores tienen un conocimiento insuficiente de la calidad del producto antes de adquirirlo puede conducir a una situación en la que el mal producto expulse al bueno⁵⁸. Los consumidores británicos encontraron difícil determinar la calidad de los variados tipos de jerez antes de comprarlo, y por tanto, o bien dejaron de beberlo, o bien sólo estaban dispuestos a comprarlo a bajo precio. Las importaciones disminuyeron en dos tercios desde el máximo de 1866-1875, al período inmediatamente anterior a la filoxera, entre 1886 y 1890.

¿Cuáles eran las estrategias al alcance de los productores ante una situación como ésta? Para los viticultores de Jerez, cualquier vino con el nombre de Jerez producido con uvas de fuera de la región reducía sus beneficios. La prensa local de Jerez estaba llena de quejas y de proyectos para controlar las «importaciones» de vino de otros lugares. La posición de los exportadores es más complicada. Éstos solían firmar contratos exclusivos con los comerciantes de vino de Londres.⁵⁹ Con el fin de reducir los problemas de información asimétrica, los exportadores desarrollaron nombres de marcas y vendían un surtido diferente y bien definido de «*sherries*». Los exportadores trataban de jugar en los dos mercados: el lujoso, que dependía de la preservación de la reputación de sus nombres, y el de los vinos baratos, que se expandía muy rápidamente, y que consistía en vinos de fuera de la región pero sin sus marcas. La actitud de los exportadores

⁵⁷ Shaw (1864), p. 217.

⁵⁸ Akerlof (1970).

⁵⁹ Fernández-Pérez (1999) y Montañés (2000).

fue por tanto ambigua en relación con las imitaciones, lo que dificultó la promoción del nombre de Jerez en Inglaterra. Aunque los exportadores atacaron a las autoridades británicas por permitir llamar *sherry* a vinos procedentes de otros países, una parte importante de sus beneficios en la década de 1860 procedía de vinos procedentes de fuera de Jerez. Esto explica el largo conflicto entre los exportadores y los cosecheros que solicitaban que el vino fuera elaborado únicamente con uvas de la vecindad inmediata de la ciudad de Jerez⁶⁰.

¿Se podía haber hecho más en Jerez para proteger sus intereses? Si el gobierno británico hubiese permitido que sólo los vinos de Jerez se llamaran Sherry, quizás los comerciantes españoles hubiesen tenido incentivos para superar los altos costes de transacción que implicaba establecer y supervisar una denominación de origen en la región⁶¹. Sin embargo, y tal como hemos visto, los exportadores de jerez se beneficiaban notablemente de la venta de *sherries* de mala calidad, y cuando el comercio empezó a disminuir con rapidez después de 1873, era ya demasiado tarde para restaurar la reputación de las bebidas. Si uno de los problemas para obtener una respuesta colectiva eran los diferentes intereses de los cosecheros, almacenistas y exportadores, al menos el jerez era capaz de participar en el mercado internacional. Es probable que otros vinos no fueron capaces de hacerlo debido a la ausencia de redes comerciales.

10.6. LA REFORMA AGRARIA: ¿EFICIENCIA O EQUIDAD?

Hemos apuntado ya que la intervención gubernamental en la agricultura persigue a veces tres objetivos, a la vez diferentes y contradictorios: los que tratan de hacer más competitiva y eficiente una agricultura; los que pretenden incrementar los niveles de vida de los pequeños agricultores y colonos; y los que benefician al estado proporcionándole ingresos (o minimizando sus gastos). Los tres reúnen una importancia especial en relación con la reforma agraria, la intervención del estado más controvertida del siglo xx en España.

⁶⁰ Hay que esperar a la década de 1930 para que se estableciera por primera vez una *denominación de origen*. Véase especialmente Cabral Chamorro (1987).

⁶¹ Una posible solución era la de establecer un órgano regulatorio gubernamental, como el que se encontraba en Oporto. Véase Duguid y Silva Lopes (1999).

En todos los países, el debate sobre la reforma agraria se ha planteado en algún momento con acritud. A pesar del gran número de estudios de casos y la amplia literatura teórica existente, los economistas siguen divididos sobre la idoneidad de la reforma. Por ello es quizás suficiente preguntarse si una exitosa redistribución de la tierra en la década de 1930 habría tenido un impacto positivo sobre el crecimiento o la igualdad en España. Los argumentos económicos de una reforma agraria que tiene por objetivo dividir los latifundios en pequeñas explotaciones se basan en que las grandes explotaciones no emplean suficiente mano de obra, precisamente el factor abundante. Las pequeñas explotaciones familiares no sólo utilizan la mano de obra de forma más intensa, sino que cuentan con costes de supervisión más bajos y mayores incentivos para trabajar. En cambio, contra estas ventajas de las explotaciones familiares es también probable que sufrieran de un peor acceso al mercado de capitales y tuvieran menos probabilidades de mecanizarse. La reforma agraria tendrá probablemente más éxito con cultivos intensivos en mano de obra, como la viña o el regadío, y no con los cultivos más fáciles de mecanizar como los cereales. Un segundo argumento es que muchos de los agricultores que reciben tierras las poseen ya en pequeñas cantidades, de forma que al contar ahora con más tierra, podrán especializarse en cultivos más arriesgados, pero también más rentables. Al contar con ingresos más elevados, las familias más pobres reducen su exposición al riesgo y, por tanto, su necesidad de asegurarse contra una mala cosecha a través de una diversificación del cultivo o siguiendo una estrategia productiva menos eficiente⁶².

En primer lugar, es necesario considerar brevemente las posibilidades de que una reforma agraria con éxito en España pudiera aumentar la productividad agraria. Siguiendo lo que ya hemos escrito en otro sitio, no hay motivos para creer que si se hubiese implementado la Reforma Agraria de 1932, hubiese aumentado la producción⁶³. Al dividir las grandes explotaciones, se habrían producido pérdidas inevitables de eficiencia debido a la pérdida de economías de escala. Lo que sí tenían los nuevos agricultores receptores de tierra era, por supuesto, abundancia de mano de obra. ¿Se hubiese podido cultivar la tierra de manera más intensa? Quizás, pero sin

⁶² Maxwell y Wiebe (1999). Sería también menos probable que se vieran forzados a vender bienes con el fin de comprar comida tras una mala cosecha. *Ibidem*, p. 840.

⁶³ Simpson (1995a), pp. 231-237.

la nueva tecnología en semillas, es dudoso que los rendimientos de los cereales hubiesen aumentado demasiado. Además, durante la Segunda República, España ya era autosuficiente en trigo, y el consumo per cápita de pan estaba cayendo. Tanto el olivar como el viñedo necesitaban mucha más mano de obra que los cereales, pero los mercados también estaban saturados en los treinta, y, en cualquier caso, la mayor parte de Andalucía no era apta para el cultivo de la viña. En realidad, sólo con el regadío les habría sido posible a las pequeñas explotaciones incrementar su producción. Pero, para irrigar, los agricultores no sólo necesitaban agua, sino también información sobre los nuevos cultivos más adecuados en su localidad, acceso al mercado de crédito y facilidades de comercialización, etc... En todas partes, las reformas agrarias han mostrado que convertir campesinos sin tierras en agricultores tiene altos costes, en cuanto carecen de las habilidades necesarias para organizar la producción, no cuentan con un adecuado acceso al capital, y a menudo reciben parcelas de tierras demasiado pequeñas para mantener sus familias. En esta situación, existe una tendencia natural a reducir el riesgo diversificando la producción, y en consecuencia también disminuirá el excedente para la comercialización en las áreas urbanas. Estos problemas no fueron realmente considerados en la Ley Agraria de 1932, por lo que parece muy improbable que hubiese sido un éxito en términos de *eficiencia*, incluso en el caso en que no se hubiese producido la Guerra Civil.

Pero ¿qué hay de la reforma agraria como una vía de *redistribución* del ingreso? La reforma agraria podría ser una medida política más atractiva para el desarrollo si su implementación fuera más sencilla. Pero una reforma agraria que pretenda sólo una redistribución del ingreso se enfrentará con la oposición de aquellos grupos perdedores, y generalmente los grandes terratenientes disfrutaban de un gran poder político en las sociedades rurales y pobres. Como ha apuntado Malefakis, el gobierno español tenía dos posibles opciones, o bien una reforma lenta, en la que los propietarios hubiesen sido totalmente compensados, aunque con el riesgo de encontrarse con una amplia oposición por parte de los sin tierra, o una rápida reforma en la que se pasara por alto todas las finezas legales, pero arriesgando la furiosa oposición por parte de los terratenientes⁶⁴. Por ello, las reformas agrarias que han tenido mayor éxito, como en Japón, lo han

⁶⁴ Malefakis (1970), pp. 393-395.

sido por convertir los propios colonos, en propietarios plenos de las tierras que ya cultivaban. Pero incluso en estos casos, la producción puede sufrir. Por ejemplo, si los mercados de la tierra y del capital estaban interrelacionados antes de la reforma, es poco probable que los terratenientes sigan prestando pequeñas cantidades a los pequeños colonos si ya no pueden expulsarlos de las tierras en caso de impago.

Sin embargo, Ricardo Robledo nos ha recordado recientemente que la reforma agraria durante la Segunda República fue mucho más que tratar de repartir los latifundios entre los jornaleros sin tierras⁶⁵. Una característica común de gran parte de la legislación fue el intento de mejorar los niveles de vida de la población rural más pobre, en vez de mejorar necesariamente la productividad. Por ejemplo, el Comité Técnico de 1931 quería forzar a los terratenientes a arrendar las tierras infracultivadas con el fin de proporcionar un alivio inmediato a los trabajadores sin tierras. Esta política podía haber tenido éxito, pero generalmente este tipo de legislación suele estimular a los terratenientes a cultivar más intensamente sus tierras, evitando así que el estado las confisque. Ésta fue la experiencia de las leyes que intentaron mejorar los derechos de los colonos después de 1942, en España, o en el sur de los Estados Unidos con la *Agricultural Adjustment Act* de comienzos de la década de 1930⁶⁶. Sin embargo, este tipo de legislación es, al menos, parcialmente exitosa en crear más empleo, y sin las tensiones producidas por la redistribución, o de que el estado realice necesariamente grandes inversiones.

Con respecto a los mercados de trabajo, la *Ley de términos municipales* redujo el empleo, ya que la solución adoptada por los terratenientes por la pérdida de los temporeros emigrantes en el período de la cosecha, fue la mecanización. Sin embargo, incluso en la mejor de las circunstancias, todo lo que la *Ley de términos municipales* fue capaz de hacer fue expandir la penuria del desempleo por un área geográfica más amplia. No creó por sí mismo más empleo. La cantidad de trabajo empleado en la agricultura era en parte una función de los precios. Con elevados aranceles y otras formas de protección, los productores de cereal recibían, en España, precios más elevados de lo que habrían recibido en su ausencia. Pero la intervención que permitía precios del trigo más elevados tenía dos impor-

⁶⁵ Robledo (1993), pp. 101-119.

⁶⁶ Para el sur de los Estados Unidos, véase especialmente Wright (1986).

tantes inconvenientes. En primer lugar, distorsionaba los mercados y estimulaba que se siguiera asignando recursos al cultivo del trigo, un cultivo que no era intensivo en mano de obra. En segundo lugar, y con consecuencias más importantes para la equidad, beneficiaba a todos los agricultores, no sólo a los más necesitados. Como ha apuntado Bernal, el nivel de protección se había establecido para satisfacer las necesidades de los pequeños agricultores de Castilla-La Vieja, lo que implicaba que los latifundios en Andalucía generaban grandes beneficios⁶⁷.

La solución obvia era que la mano de obra dejara la tierra. Esto es lo que ocurrió entre 1910 y 1930, con el éxodo de 850.000 personas, el 20% de la población agraria, y Jordi Palafox ha sugerido que el problema rural se habría podido resolver por sí mismo con el tiempo⁶⁸. Sin embargo, en Andalucía el éxodo rural fue especialmente lento, con una mera disminución de su población activa del 3% entre 1910 y 1930. Además, el estado no consideraba que el éxodo rural fuera una solución, un punto que reconocía el *Sindicato Vertical del Olivo* en 1945 cuando reivindicaba ser la primera organización que sugirió que la emigración era una solución al desempleo rural⁶⁹. Más aún, las oportunidades de empleo en las ciudades eran limitadas durante la Segunda República. Si esto es así, tendríamos quizás que haber esperado una mayor intervención del estado distorsionando los mercados a favor de los pequeños agricultores. Sin embargo, y tal como vimos en el capítulo 1, esto tampoco ocurrió.

CONCLUSIÓN

Hacia finales de la década de 1930, estaba claro que muchos de los acuerdos institucionales que existían en España estaban generando conflictos entre los agentes económicos, retrasando con ello el cambio. Así, los movimientos en los precios de los factores transformaron el contrato de *rabassa morta*, hasta entonces considerado una de las principales causas de la prosperidad de la viticultura catalana, en el origen de un largo y violento conflicto. Una consecuencia de este conflicto abierto es que la «reputación» y la «confianza» existente entre colono y propietario disminuyeron

⁶⁷ Bernal (1985).

⁶⁸ Palafox (1991), pp. 285-286.

⁶⁹ Sindicato Vertical del Olivo (1946).

sensiblemente en toda la región. También ocurrió algo parecido en Andalucía con los contratos de trabajo. En este caso, no sólo se trataba de un cultivo poco intensivo en mano de obra, sino que la demanda era estacional. Los agricultores intentaron ahorrar los costes laborales en las épocas de mayor demanda de trabajo acudiendo, en unos casos, a mano de obra emigrante o temporeros y, en otros casos, a la mecanización empleando a trabajadores fijos de confianza. Los más perjudicados fueron los jornaleros locales que deseaban maximizar sus días de trabajo y que protagonizaron, en consecuencia, conflictos y, por ello, una subida sensible de los costes de supervisión del trabajo. Así, si bien los agentes económicos actuaban de un modo perfectamente racional en sus tomas de decisiones, éstas fueron incrementando la desigualdad social, elevando los costes de transacción y reduciendo su eficiencia. En Castilla y León, las rentas agrarias no cayeron a finales del siglo xix, tal como ha demostrado Robledo, de manera que los pequeños agricultores, no sólo no se beneficiaron de la caída de la renta, como en otros países, sino que se vieron perjudicados por los aumentos salariales y por la existencia de mercados de crédito ineficientes. En consecuencia, disminuyó la demanda de mano de obra, los contratos cambiaron y la mano de obra emigró. En otros lugares también hubo conflictos, como con los foros en Galicia o los yunteros en Extremadura. Así, aunque los agentes económicos actuaron racionalmente, los costes de transacción eran muy elevados y perjudicaban la eficiencia del sector agrario antes de la Guerra Civil. Finalmente, los pobres resultados del sector exportador sugieren que los altos costes de transacción estaban limitando de forma importante las posibilidades de especialización agraria⁷⁰.

Las dificultades para implementar una reforma agraria en la década de los treinta fueron en gran parte consecuencia de las contradicciones de la política gubernamental. Si los políticos no deseaban estimular una mecanización ahorradora de mano de obra en la agricultura, entonces la única alternativa era la de desarrollar una agricultura intensiva en mano de obra a través de la introducción de nuevos cultivos y creando nuevos mercados. Esto habría requerido una mayor implicación en investigación y desarrollo, la provisión de regadío, así como fomentar la comercialización de los productos. Una reforma agraria basada en bajos rendimientos y producción, como la de 1932, estaba destinada a no lograr mejorar la pro-

⁷⁰ En Simpson (2002) se tratan más extensamente estos aspectos.

ductividad, y su impacto en la redistribución de ingresos habría sido probablemente muy pequeño. El bajo nivel de cualificación técnica, un punto que puede identificarse como clave en el bajo crecimiento del secano, fue el resultado de una falta de compromiso para establecer un cierto bien público, esto es, unas instituciones de investigación agraria. La política es, ante todo, negociación, y el verdadero fracaso de la agricultura española fue la falta de habilidad de los políticos en vincular los aranceles cerealícolas con otras medidas con el fin de incrementar la eficiencia, tal como ha apuntado Schultz. Estos factores, más que unas instituciones inapropiadas o unos recursos naturales adversos, contribuyeron a que los niveles de vida en el campo fueran bajos.

Bibliografía

- ABAD GARCÍA, Vicente (1984): *Historia de la naranja (1781-1939)*, Valencia, Comité de Gestión de la Exportación de Frutos Cítricos.
- ADELMAN, Jeremy (1994): *Frontier Development. Land, labour, and capital on the Wheatlands of Argentina and Canada, 1890-1914*, Oxford University Press.
- AGUILÓ Y CORTÉS, Isidoro (1897): *La tierra labrantía y el trabajo agrícola en la provincia de Barcelona*, Madrid.
- ALARIO TRIGUEROS, Milagros (1991): *Significado espacial y socioeconómico de la concentración parcelaria en Castilla y León*, Madrid, MAPA.
- ALLEN, Robert C. (1992): *Enclosure and the Yeomen. The Agricultural Development of the South Midlands, 1450-1850*, Oxford, Clarendon Press.
- (1999): «Tracking the Agricultural Revolution», *Economic History Review*, 52, pp. 209-235.
- (2000): «Economic structure and agricultural productivity in Europe, 1300-1800», *European Review of Economic History*, 4, pp. 1-26.
- ALLER, Domingo Enrique (1912): *Las grandes propiedades rústicas en España. Efectos que producen y problemas jurídicos, económicos y sociales que plantean*, Madrid.
- ALSTON, Lee, y Joseph FERRIE (1993): «Paternalism in Agricultural Labour contracts in the U.S. South: Implications for the Growth of the Welfare State», *American Economic Review*, 83, pp. 852-876.
- AMBROSOLI, Mauro (1997): *The Wild and the Sown, Botany and Agriculture in Western Europe, 1350-1850*, Cambridge University Press.
- AMIGO, F. (1917): *La aparcería agrícola. Medios de mejorar la situación de los labradores colonos*, Valladolid.
- ANDRÉS-GALLEGO, José (1984): *Pensamiento y acción social de la Iglesia en España*, Madrid, Espasa Calpe.
- ANES, Gonzalo (1970): *Las crisis agrarias de la España moderna*, Madrid, Taurus.
- (1988): *Economía y sociedad en las Asturias del Antiguo Régimen*, Barcelona, Ariel.
- ARÉVALO Y BACA, José (1886): *Estado actual de la producción de la naranja y medios de mejorarlo*, Valencia.
- ARNABAT, Ramón (1993): *La Gert i el seu temps*, Vilafranca, Ajuntament de Santa Margarida i els Monjos.

- ARTOLA, Miguel (1982): *Antiguo Régimen y Revolución liberal*, Barcelona, Ariel.
- ASSO, Ignacio de (1798): *Historia de la economía política de Aragón*, Zaragoza.
- ATACK, Jeremy, y Peter PASSELL (1994): *A New Economic View of American History from Colonial Times to 1940*, Nueva York y Londres, Norton, 2.^a edición.
- ATIAS, Christian, y Didier LINOTTE (1980): *Le remembrement rural*, París, Litec.
- ATIENZA, Ignacio (1987): *Aristocracia, poder y riqueza en la España moderna. La Casa de Osuna, siglos XV-XIX*, Madrid, Siglo XXI.
- y Rafael MATA (1986): «La quiebra de la Casa de Osuna», *Moneda y Crédito*, n.º 176, pp. 71-95.
- BAHAMONDE MAGRO, Ángel (1986): «Crisis de la nobleza de cuna y consolidación burguesa (1840-1880)», en Bahamonde y Otero Carvajal (eds.), *Madrid en la sociedad del siglo XIX*, pp. 325-376.
- y L.E. OTERO CARVAJAL (1989): «La reproducción patrimonial de la elite burguesa madrileña en la Restauración. El caso del marqués de Mudela. 1834-1882», en Bahamonde y Otero Carvajal (eds.), *La sociedad madrileña durante la Restauración. 1876-1931*, pp. 523-594.
- BAIROCH, Paul (dir.) (1968): *La population active et sa structure. Statistiques Internationales Rétrospectives*, Bruselas, Université Libre de Bruxelles.
- BALCELLS, Albert (1980): *El problema agrario en Cataluña. La Cuestión Rabassaire (1890-1936)*, Madrid, MAPA.
- BARBA I ROCA, M. (1991): *El corregiment i partit de Vilafranca de Penedès a l'últim terç del segle XVIII. Respostes al Qüestionari de Francisco de Zamora, Vilafranca de Penedès*.
- BARDHAN, Pranab (1984): *Land, labor, and Rural Poverty. Essays in Development Economics*, Nueva York, Columbia University Press.
- (1989): *The economy theory of agrarian institutions*, Oxford, Clarendon Press.
- BARQUÍN, Rafael (1999): *El mercado español de trigo en el siglo XIX*, tesis doctoral inédita, Universidad de Burgos.
- BAUMEISTER, Martin (1996): *Campesinos sin tierra. Supervivencia y resistencia en Extremadura (1880-1923)*, Madrid, MAPA.
- BAZ VICENTE, María Jesús (1996): *Señorío y propiedad foral de la alta nobleza en Galicia (siglos XVI-XX): la Casa de Alba*, Madrid, MAPA.
- BECKETT, J.V. (1986): *The Aristocracy in England. 1660-1914*, Oxford, Basil Blackwell.
- (1988): «The aristocratic contribution to economic development in nineteenth century England», en G. Delille (ed.), *Les noblesses européennes au XIX^{ème} siècle*, París, E. de l'École de Rome.
- BEHAR, Ruth (1986): *Santa María del Monte. The Presence of the Past in a Spanish Village*, Princeton University Press.
- BERGET, Adrien (1902): *La coopération dans la viticulture européenne: étude d'économie rurale et d'histoire agronomique*, Lille, A. Devos.
- BERNAL, Antonio Miguel (1979): *La lucha por la tierra en la crisis del antiguo régimen*, Madrid, Taurus.
- (1981): «El rebaño hambriento en la tierra feraz», en Domínguez Ortiz (ed.), *Historia de Andalucía*, vol. VIII, Madrid y Barcelona, Cupsa Editorial y Planeta.

- BERNAL, Antonio Miguel (1985): «La llamada crisis finisecular (1872-1919)», en García Delgado (ed.), *La España en la Restauración*, Madrid, Siglo XXI.
- (1988): *Economía e historia de los latifundios*, Madrid, Espasa Calpe.
- BERNALDO DE QUIRÓS, Constancio (1931:1973): «Informe acerca del paro de los jornaleros del campo de Andalucía durante el otoño de 1930», en *Estudios y documentos - La crisis agraria andaluza de 1930-1*, Madrid, Ministerio de Trabajo.
- BIAGIOLI, Giuliana (1987): «The spread of Mezzadria in central Italy: a model of demographic and economic development», en Fauve-Chamoux, A. (ed.), *Evolución agraria et croissance démographique*, Lieja, Ordina Éditions.
- BOSERUP, Ester (1965): *The Conditions of Agricultural Growth*, Nueva York, Aldine Publishing Company.
- BRAVERMAN, Avishay, y J. Luis GUASCH (1993): «Administrative Failures in Government Credit Programs», en Hoff, Braverman y Stiglitz (eds.), *The Economics of rural Organization*, Oxford University Press, pp. 53-69.
- BRELOT, Claude Isabelle (1988): «Une politique traditionnelle de gestion du patrimoine foncier en Franche-Comté au XIX^e siècle», en G. Delille (ed.), *Les noblesse européennes au XIX^e siècle*, París, E. de l'École de Rome, pp. 221-254.
- BRENAN, Gerald (1943:1974): *The Spanish Labyrinth*, Cambridge University Press.
- BUSBY, James (1833): *Journal of a recent visit to the principal vineyards of Spain and France*, Sydney.
- CABALLERO, Fermín (1864): *Memoria sobre el fomento de la población rural*, Madrid, 3.^a edición.
- CABO ALONSO, A. (1955): «La Armuña y su evolución económica», *Revista de Occidente*, pp. 73-137 y 367-427.
- CABRAL CHAMORRO, Antonio (2000): *Renovación tecnológica y mecanización de la agricultura en Cádiz, 1850-1932*, Cádiz, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Cádiz.
- CALATAYUD GINER, Salvador (1989): *Capitalismo agrario y propiedad campesina. La Ribera del Xúquer, 1860-1930*, Valencia.
- (1990): «Los inicios de la mecanización en el regadío valenciano, 1850-1930», *Áreas*, 12, pp. 201-211.
- Jesús MILLÁN y M.^a Cruz ROMERO (1997): «El ideal del propietario agrícola y estabilidad de la sociedad de clases. Discurso y gestión en la nobleza valenciana del siglo XIX», en *VII Congreso de Historia Agraria, Salamanca, mayo de 1997*, Universidad de Salamanca, pp. 335-348.
- y José Miguel MARTÍNEZ CARRIÓN (1999): «El cambio técnico en los sistemas de captación e impulsión de aguas subterráneas para riego en la España mediterránea», en Garrabou y Naredo, *El agua en los sistemas agrarios. Una perspectiva histórica*, Madrid, Fundación Argentaria-Visor Dis.
- CALERO AMOR, A.M. (1973): *Historia del movimiento obrero en Granada, 1909-1923*, Madrid, Tecnos.
- CAMARERO BULLÓN, C. (1984): «Las detracciones sobre la economía agraria y el endeudamiento del pequeño campesino en el siglo XVIII: aplicación a un concejo castellano», *Agricultura y Sociedad*, 33, pp. 197-253.

- CAMPOS, Pablo (1984): *Economía y energía en la dehesa extremeña*, Madrid, MAPA.
- CARASA, Pedro (1991): «El crédito agrario en España durante la Restauración. Entre la usura y el control social», en Yun Casalilla (coord.), pp. 289-343.
- CARMONA BADÍA, Xan, y Leonor DE LA PUENTE (1988): «Crisis agraria y vías de evolución ganadera en Galicia y Cantabria», en Garrabou (ed.), pp. 181-211.
- CARMONA, Juan (1991): *El comportamiento económico de la nobleza española en el siglo XIX: la Casa de Alcañices. 1790-1910*, tesis doctoral inédita, Universidad Complutense de Madrid.
- (1995): «Las estrategias económicas de la vieja aristocracia española y el cambio agrario en el siglo XIX», *Revista de Historia Económica*, XIII, pp. 63-88.
- (1997): «Contratos agrarios, costes de transacción y riesgo en el cultivo de secano en Castilla, 1830-1936», *Agricultura y Sociedad*, 82, pp. 115-150.
- (1998): «Los pósitos como instituciones de crédito en el siglo XIX: una reflexión», comunicación presentada en el seminario *Crédito urbano y consumo en la Europa preindustrial (1650-1850)*, Universidad de Barcelona.
- (2001): *La aristocracia terrateniente y el cambio agrario en España en el siglo XIX: la Casa de Alcañices, 1790-1910*, Valladolid, Junta de Castilla y León.
- (inédito): «Las formas de explotación de la viticultura manchega, 1870-1960».
- y James SIMPSON (1999a): «The “Rabassa Morta” in Catalan viticulture: the rise and decline of a long term sharecropping contract, 1670s-1920s», *The Journal of Economic History*, vols. 59-62, pp. 290-315.
- (1999b): «A l'entorn de la qüestió agrària catalana: el contracte de rabassa morta i els canvis a la viticultura, 1890-1929», *Recerques*, 38, pp. 113-132.
- Josep COLOMÉ, Juan PAN-MONTOJO y James SIMPSON (eds.) (2001): *Víñas, bodegas y mercados. El cambio técnico en la vitivinicultura española, 1850-1936*, Zaragoza, Pressas Universitarias de Zaragoza.
- CARNERO ARBAT, Teresa (1980): *Expansión vinícola y atraso agrario, 1870-1900*, Madrid, MAPA.
- CARR, Raymond (1970): *España 1808-1936*, Barcelona, Ariel.
- CARRERAS, Albert (dir.) (1989): *Estadística históricas de España siglos XIX-XX*, Barcelona, Fundación Banco Exterior.
- CARRIÓN, Pascual (1932:1975): *Los latifundios en España. Su importancia. Origen, consecuencia y solución*, Barcelona, Ariel.
- CASCÓN, José (1927): «Sobre el tema gastado y sin resolver del crédito agrícola», en *El Progreso Agrícola*, y Cascón (1934), pp. 567-576.
- (1934): *Agricultura española*, Madrid, Dirección General de Agricultura.
- CASEY, James (1990): *Historia de la familia*, Madrid, Espasa Calpe.
- CASTEJÓN MONTIJANO, Rafael (1977): *La Casa Carbonell de Córdoba, 1866-1918. Génesis y desarrollo de una Sociedad Mercantil e Industrial en Andalucía*, Córdoba, Publicaciones del Monte de Piedad y Caja de Ahorros de Córdoba.
- CASTILLO, J.J. (1979): *Propietarios muy pobres. Sobre la subordinación política del pequeño campesino. La Confederación Nacional Católico-Agraria (1917-1942)*, Madrid, MAPA.

- CASTRO, Concepción de (1987): *El pan de Madrid. El abasto de las ciudades españolas del Antiguo Régimen*, Madrid, Alianza Editorial.
- CHAVES (1907): *Las cajas rurales de crédito del sistema de Raiffeisen*, Zamora.
- CHEUNG, Steven N.S. (1969): *The Theory of Share Tenancy*, Chicago, University of Chicago Press.
- CLARK, Gregory (1998): «Common Sense: Common Property Rights, Efficiency, and Institutional Change», *Journal of Economic History*, 58, pp. 73-102.
- (1999): «Too Much Revolution: Agriculture in the Industrial Revolution», en J. Mokyr, *The British Industrial Revolution*, Boulder, Westview Press, 2.^a edición.
- CLAVERO, Bartolomé (1974): *Mayorazgo. Propiedad feudal en Castilla, 1369-1836*, México, Siglo XXI.
- CLEARY, Mark C. (1989): *Peasants, politicians and producers. The organisation of agriculture in France since 1918*, Cambridge, Cambridge University Press.
- CLIQUE, Hubert (1931): *Les caves coopératives de vinification en Bourgogne ainsi que dans les autres régions de la France et treize pays étrangers*, París, Recueil Sirey.
- COBO, Francisco, Salvador CRUZ ARTACHO y Manuel GONZÁLEZ DE MOLINA (1992): «Privatización del monte y protesta campesina en Andalucía oriental (1836-1920)», *Agricultura y Sociedad*, 65, pp. 253-302.
- COHEN, Jon, y Francesco GALASSI (1990): «Sharecropping and Productivity: "Feudal Residues" in Italian Agriculture, 1911», *Economic History Review*, 43, pp. 646-656.
- COLOMÉ, Josep (1990): «Les formes d'accés a la terra a la Comarca del l'Alt Penedès el segle XIX: el contracte de rabassa morta i l'expansió vitícola», *Estudis d'Història Agrària*, 8, pp. 123-144.
- (1997): *L'especialització vitícola a la Catalunya del segle 19. La comarca del Penedès*, tesis doctoral inédita, Universidad de Barcelona.
- y Francesc VALLS (1994): «La viticultura catalana durant la primera meitat del segle XIX. Notes per una reflexió», *Recerques*, 30, pp. 47-68.
- COMISIÓN DE REFORMAS SOCIALES (1889-1893:1985): *Reformas sociales: información oral y escrita publicada de 1889 a 1893*, edición al cuidado de Santiago Castillo, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 5 vols.
- CONGRESO VITÍCOLA DE REUS (1899): *Crónica*, Reus.
- CONGRESO VITÍCOLA DE SAN SADURNÍ DE NOYA (1898): *Acta informada de la sesión celebrada en 19 de mayo de 1898*, Barcelona.
- COOPER, J.P. (1976): «Patterns of inheritance and settlement by great landowners from the fifteenth to the eighteenth centuries», en Jack Goody (ed.), *Family and Inheritance. Rural society in Western Europe 1200-1800*, Cambridge University Press, pp. 192-303.
- COSTA, Joaquín (1890-1893): *Reorganización del notariado, del Registro de la Propiedad y de la Administración de Justicia*, Madrid.
- (1911-1912): *La fórmula de la economía española*, Madrid, 2 vols.
- CRISIS AGRÍCOLA Y PECUARIA, LA (1887-1889): *Actas y dictámenes de la comisión creada por el Real Decreto de 7 de julio de 1887 para estudiar la crisis que atravesaba la agricultura y la ganadería*, Madrid, 6 vols.

- CRISIS ARROCERA: *Actas y Dictámenes de la comisión creada por R.D. de 20 de julio de 1886 para estudiar la situación del cultivo del arroz en las provincias de Levante*, Madrid, 1887.
- CRUZ ARTACHO, Salvador (1994): *Poder político, modernización agraria y conflictividad rural en Granada, 1890-1923*, Madrid, Ayuntamiento de Córdoba y Ediciones Libertarias.
- DAVID, Paul (1975): *Technical Choice, Innovation and Economic Growth*, Cambridge University Press.
- DE VRIES, Jan (1994): *European Urbanization 1500-1800*, Londres, Methuen.
- y Ad VAN DER WOUDE (1997): *The First Modern Economy: Success, Failure, and Perseverance of the Dutch Economy, 1500-1850*, Cambridge University Press.
- DELEGACIÓN REGIA DE PÓSITOS (1911-1915): *Memorias*, Madrid.
- DERCON, S. (1998): «Wealth, risk and activity choice: cattle in Western Tanzania», *Journal of Development Economics*, 55, pp. 1-42.
- DÉSERT, Gabriel (1976): «Bilan économique à la veille de la Première Guerre mondiale», en Duby y Wallon (eds.), *Histoire de la France rurale*, París, Seuil, vol. 3, pp. 429-443.
- DÍAZ DE RÁBAGO, Joaquín (1899): *Obras completas*, Santiago, 8 vols.
- DÍAZ DEL MORAL, Juan (1929:1977): *Historia de las agitaciones campesinas andaluzas*, Madrid, Alianza.
- DIRECCIÓN GENERAL DE AGRICULTURA, INDUSTRIA Y COMERCIO (1891a): *Avance estadístico sobre el cultivo cereal y de leguminosas asociadas en España, formado por la Junta Consultiva Agronómica*, Madrid, 3 vols.
- (1891b): *Avance estadístico sobre el cultivo y producción de la vid en España formado por la Junta Consultiva Agronómica*, Madrid, 1891.
- (1892): *La Ganadería en España. Avance sobre la riqueza pecuaria en 1891, formado por la Junta Consultiva Agronómica conforme a las memorias reglamentarias que en el citado año han redactado los ingenieros del Servicio Agronómico*, Madrid, 1892, 5 vols.
- DIRECCIÓN GENERAL DE LOS REGISTROS CIVILES Y DE LA PROPIEDAD Y DEL NOTARIADO (1906): *Datos para el estudio de la propiedad inmueble de España. Resúmenes de las memorias redactadas por los Registradores de la Propiedad en cumplimiento del Real Decreto de 14 de abril de 1902*, Madrid, 2 vols.
- DOMÍNGUEZ, Rafael (1988): *Actividades comerciales y transformaciones agrarias en Cantabria, 1750-1850*, Santander, Tantín-Universidad de Cantabria.
- (1990): «Sociedad y reproducción de las economías familiares en el norte de España (1800-1860)», en Frédéric Le Play, *Campesinos y pescadores del norte de España*, ed. de José Sierra Álvarez, Madrid, MAPA.
- (1996): *El campesino adaptativo. Campesinos y mercado en el norte de España, 1750-1880*, Santander, Universidad de Cantabria.
- y Leonor DE LA PUENTE (1996): «Historia de un liderazgo: cambio técnico y trayectorias de la tecnología en la ganadería de Cantabria, 1850-1950», en R. Domínguez (ed.), *La vocación ganadera del norte de España*, Madrid, MAPA.

- DOMÍNGUEZ, Rafael (1997): «Dependencia de la trayectoria y cambio técnico en la ganadería de Cantabria, 1750-1930», en López García y Valdaliso (eds.), *¿Qué inventen ellos? Tecnología, empresa y cambio económico en la España contemporánea*, Madrid, Alianza.
- DOMÍNGUEZ CASTRO, Luis (1993): «El amo bueno y el comerciante que fía: dos estrategias de crédito rural privado en el primer tercio del siglo xx», en *VI Seminario de Historia Agraria*, Cabezón de la Sal, pp. 78-84.
- DOMÍNGUEZ ORTIZ, Antonio (1974): *Las clases privilegiadas en el Antiguo Régimen*, Madrid, Istmo.
- DOVRING, Folke (1965): *Land and Labor in Europe in the Twentieth Century*, La Haya, Martinus Nijhoff.
- EGGERTSSON, Thrainn (1990): *Economic behavior and institutions*, Cambridge University Press.
- ELÍAS DE MOLÍN, José (1912): *El Crédito agrícola y las cajas rurales*, Barcelona.
- ESPEJO, Zoilo (1900): *Costumbres de derecho y economía rural*, Madrid.
- ESTEBAN DE VEGA, Mariano (1993): «El crédito rural durante la Restauración: la caja de ahorros de Crespo Rascón», en *VI Seminario de Historia Agraria*, Cabezón de la Sal, pp. 61-65.
- EZA, Vizconde de (1915): *El problema agrario en España*, Madrid.
- FAITH, Nicholas (1988): *Château Margaux*, Londres, Mitchell Beazley.
- FELIÚ, Gaspar (1991): *Precios y salarios en la Cataluña moderna*, Madrid, Banco de España, 2 vols.
- FERNÁNDEZ CLEMENTE, Eloy (1981): «La Granja Agrícola de Zaragoza (1881-1928)», en *III Jornadas del estado actual de los estudios sobre Aragón*, Tarazona, Zaragoza, pp. 1135-1155.
- FERNÁNDEZ PRIETO, Lorenzo (1988): *A granxa Agrícola-Experimental da Coruña, 1888-1928*, Santiago, Xunta de Galicia.
- (1992): *Labregos con ciencia. Estado, sociedade e innovación tecnolóxica na agricultura galega, 1850-1939*, Vigo, Edicións Xerais.
- (1999): «No todos dormían», *Historia Agraria*, 21, 1999, pp. 249-260.
- FERRER, Llorenç (1987): *Pagesos, rabassaires i industrials a la Catalunya Central (segles XVIII-XIX)*, Barcelona, Publicacions de l'Abadia de Montserrat.
- (1998): *La vinya al Bages. Mil anys d'elaboració de vi*, Manresa, Centre d'Etudis del Bages.
- FITZPATRICK, D. (1980): «The Disappearance of the Irish Agricultural Labourer, 1841-1912», *Irish Economic and Social History*, 7, pp. 66-92.
- FLORENCIO PUNTAS, Antonio (1994): *Empresariado agrícola y cambio económico, 1880-1936 (organización y estrategia de la patronal sevillana en los inicios de la modernización)*, Sevilla, Diputación Provincial de Sevilla.
- y Antonio LÓPEZ MARTÍNEZ (2000a): «El trabajo asalariado en la agricultura de la Baja Andalucía. Siglos XVIII y XIX», *Historia Agraria*, 21, pp. 99-126.
- y Antonio LÓPEZ MARTÍNEZ (2000b): «Las migraciones estacionales agrarias en Andalucía anteriores al siglo XIX», *Boletín de la Asociación de Demografía Histórica*, 18, pp. 71-100.

- FOGEL, Robert W. (1991): «The Conquest of High Mortality and Hunger in Europe and America: Timing and Mechanisms», en Higonnet, Landes y Rosovsky, *Favourites of Fortune. Technology, Growth and Economic Development since the Industrial Revolution*, Cambridge, Massachusetts.
- y Stanley L. ENGERMAN (1989): *Time on the Cross. The Economics of American Negro Slavery*, Nueva York, Norton.
- FONT DE MORA, Rafael (1954): *La naranja, su cultivo, explotación y comercio*, Madrid, Espasa Calpe, 3.ª edición.
- FONTANA, Josep (1975): *Cambio económico y actitudes políticas en la España del siglo XIX*, Barcelona, Ariel, 2.ª edición.
- (1985): «La desamortización de Mendizábal y sus antecedentes», en García Sanz y Garrabou (eds.), pp. 219-244.
- FRADER, Laura (1991): *Peasants and Protest, Agricultural workers, politics, and unions in the Aude, 1850-1914*, Berkeley, University of California Press.
- FUENTES CUMPLIDO, F. (1904): *Memoria que obtuvo el accésit en el Concurso del Instituto de Reformas Sociales de 1903* (Lema: *El problema agrícola resuelto por los obreros agrícolas*), Madrid.
- GALASSI, Francesco (1992): «Tuscans and their farms: the economics of share tenancy in fifteenth century Florence», *Rivista di Storia Economica*, 9, pp. 77-94.
- (1997): «Screening, monitoring and co-ordination in co-operative banks: the case of Italy's casse rurali, 1883-1926», comunicación presentada en la conferencia *Finance and the making of the modern capitalist world*, Berkeley.
- y Jon COHEN (1994): «The Economics of Tenancy in early Twentieth-Century Southern Italy», *Economic History Review*, 47, pp. 585-600.
- y Kyle KAUFFMAN (1997): «The Economics of Draft Animal Choice in Italian Agriculture: a Principal-Agent Approach to the Adoption of an Early Form of Capital», *Journal of European Economic History*, pp. 375-395.
- GALLEGO, Domingo (1986): «Transformaciones técnicas de la agricultura española en el primer tercio del siglo XX», en Garrabou, Barciela y Jiménez Blanco (eds.), pp. 171-229.
- (2001): «Historia de un desarrollo pausado: integración mercantil y transformaciones productivas de la agricultura española (1800-1936)», en Josep Pujol et alii, *El pozo de todos los males. Sobre el atraso en la agricultura española contemporánea*, Barcelona, Crítica, pp. 147-214.
- y Vicente PINILLA (1996): «Del librecambio matizado al proteccionismo selectivo: el comercio exterior de productos agrarios y alimentos en España entre 1849 y 1935», *Revista de Historia Económica*, XIV, pp. 371-420 y 619-639.
- GALLMAN, Robert (1970): «Self-sufficiency of the Cotton Economy of the Antebellum South», en William Parker (ed.), *The Structure of the Cotton Economy of the Antebellum South*, Washington D.C., Agricultural History Society, pp. 5-24.
- GALTIER, Gaston (1958): *Le Vignoble du Languedoc méditerranéen et du Roussillon*, París, Université de Paris, 3 vols.
- GÁMEZ DAMIÁN, Aurora (1998): *El Crédito Institucional a la agricultura en Andalucía (1769-1936)*, Málaga, Universidad de Málaga.

- GARCÍA DE OTEYZA, Luis (1952): «Los regímenes de explotación del suelo nacional», *Revista de Estudios Agro-Sociales*, 1, pp. 49-62.
- (1962): *Variación de los factores de la producción agrícola como consecuencia de la concentración parcelaria*, Madrid.
- (1963): *Estudio sobre el tamaño de la propiedad y de la explotación en la cuenca del Duero*, Madrid, Ministerio de Agricultura.
- GARCÍA-LOMBARDERO, J. (1971): «La formación de un mercado regional: Galicia 1860-1890», *Moneda y Crédito*, 119, pp. 67-88.
- GARCÍA SANZ, Ángel (1985): «Introducción. Crisis de la agricultura tradicional y revolución liberal», en García Sanz y Garrabou (eds.), pp. 7-99.
- (1991): «Renta territorial y patrimonio de una casa nobiliaria en la Castilla del siglo XIX: los marqueses de Lozoya, 1808-1896», en Saavedra y Villares (eds.), vol. 2, pp. 173-200.
- (1992): «Explotación y renta de una dehesa salmantina durante el siglo XIX: Miguel Muñoz. 1802-1895», en V. Calero Diéguez, J. Llorente, J. Plaza Gutiérrez y C. Pol Méndez, *El medio rural español. Cultura, paisaje y naturaleza*, Salamanca, Universidad de Salamanca, pp. 347-380.
- (1994): «La ganadería española entre 1750 y 1865; los efectos de la reforma agraria liberal», *Agricultura y Sociedad*, 72, pp. 81-119.
- y Ramón GARRABOU (eds.) (1985): *Historia agraria de la España contemporánea. 1. Cambio social y nuevas formas de propiedad (1800-1850)*, Barcelona, Crítica.
- GARRABOU, Ramón (1978): «Cultivs, collites i rendiments a la Segarra i Alt Anoia: els comptes d'unes finques de Guissona, Sant Martí i Castellfolit de Riubregós (1847-1869)», *Estudis d'Història Agrària*, 1, pp. 241-280.
- (1985a): *Un fals dilema. Modernitat o endarreriment de l'agricultura valenciana (1850-1900)*, Valencia, Institució Alfons el Magnànim.
- (1985b): «La crisis agraria española de finales del siglo XIX: una etapa del desarrollo del capitalismo», en Garrabou y Sanz (eds.), pp. 477-542.
- (1999): «Derechos de propiedad y crecimiento agrario en la España contemporánea», en Salustiano de Dios (ed.), *Historia de la propiedad en España, siglos XV-XX: Encuentro Interdisciplinar*, Salamanca, 3-6 de junio de 1998, Madrid, Centro de Estudios Registrales, pp. 351-370.
- (ed.) (1988): *La crisis agraria de fines del siglo XIX*, Barcelona, Crítica.
- (coord.) (1992): *Propiedad y explotación campesina en la España contemporánea*, Madrid, MAPA.
- y Jesús SANZ (eds.) (1985a): *Historia agraria de la España contemporánea. 2. Expansión y crisis (1850-1900)*, Barcelona, Crítica.
- y Jesús SANZ (1985b): «Introducción», en R. Garrabou y J. Sanz (eds.), pp. 7-191.
- Carlos BARCIELA y José Ignacio JIMÉNEZ BLANCO (eds.) (1986): *Historia agraria de la España contemporánea*, Barcelona, Crítica, vol. 3.
- y Josep PUJOL (1987): «El canvi agrari a la Catalunya del segle XIX», *Recerques*, 19, pp. 35-83.

- GARRABOU, Ramón y Ricardo ROBLEDO (1989-1990): «Algunos temas de historia agraria de la España contemporánea», en *Boletín Monográfico del «Centro di Studi per la Storia Comparata de la Società Rurali in Età Contemporanea»*, de la Università degli Studi di Napoli, pp. 49-73.
- Josep PUJOL y Josep COLOMÉ (1991): «Salaris, us i explotació de la força de treball agrícola (Catalunya 1818-1936)», *Recerques*, 24, pp. 23-51.
 - Josep PUJOL, Josep COLOMÉ y Enric SAGUER (1992): «Estabilidad y cambio de la explotación campesina (Cataluña, siglos XIX-XX)», en Garrabou (coord.), pp. 15-92.
 - y Jordi PLANES (1997): «La aparcería y la gestión de la gran propiedad territorial en la Cataluña contemporánea», en *VII Congreso de Historia Agraria. Salamanca, mayo de 1997*, Universidad de Salamanca, pp. 379-402.
 - Jordi PLANES y Enric SAGUER (2001): *Un capitalisme impossible? La gestió de la gran propietat a la Catalunya contemporània*, Vic, Eumo Editorial.
- GARRIDO, Samuel (1995): «El cooperativismo agrario español del primer tercio del siglo XX», *Revista de Historia Económica*, 12, pp. 115-144.
- (1996): *Treballar en comú. El cooperativisme agrari a Espanya (1900-1936)*, Valencia, Edicions Alfons el Magnànim.
- GARRIDO GONZÁLEZ, Luis (1990): *Riqueza y tragedia social. Historia de la clase obrera en la provincia de Jaén (1820-1939)*, Jaén, Dip. Provincial, 2 vols.
- GERMÁN, Luis, y Carlos FORCADELL (1988): «La crisis finisecular en la agricultura interior. El caso de Aragón», en Garrabou (ed.), pp. 69-93.
- GIDE, Charles (1926): *Les associations coopératives agricoles*, París, Association pour l'enseignement de la coopération.
- (1927): *La coopération dans les pays latins: Amérique latine, Italie, Espagne, Roumanie*, París, Association pour l'enseignement de la coopération.
- GIMÉNEZ HERRERO, Blanca (1986): *La nobleza madrileña en el reinado de Alfonso XII*, memoria de licenciatura, Universidad Complutense.
- GIRALT I RAVENTÓS, Emili (1964): «El conflicto rabassaire y la cuestión social agraria en Cataluña hasta 1936», *Revista de Trabajo*, 7, pp. 51-72.
- (1978): *Dos estudios sobre el país valenciano*, Valencia.
 - (1990): *Història Econòmica de la Catalunya Contemporània*, Barcelona, Enciclopèdia Catalana, vol. 2.
- GÓMEZ MENDOZA, Antonio (1985): «Transportes y crecimiento económico, 1830-1930», en Sánchez-Albornoz (ed.), pp. 266-286.
- (1989): *Ferrocarril, indústria y mercado en la modernización de España*, Madrid, Espasa Calpe.
- GONZÁLEZ DE LA PEÑA, Ángel (1891): *Estadística de los presupuestos generales del Estado y de los resultados que ha ofrecido en liquidación, años 1850 a 1890-1891*, Madrid.
- GONZÁLEZ DE MOLINA, Manuel (2001): «Condicionamientos ambientales del crecimiento agrario español (siglos XIX y XX)», en Josep Pujol et alii, *El pozo de todos los males. Sobre el atraso en la agricultura española contemporánea*, Barcelona, Crítica, pp. 43-94.

- GONZÁLEZ DE MOLINA, Manuel (ed.) (2000): *La Historia de Andalucía a Debate. 1. Campesinos y Jornaleros*, Barcelona, Dip. Provincial de Granada y Anthropos.
- y Eduardo SEVILLA GUZMÁN (1991): «Minifundio y gran propiedad agraria: estabilidad y cambio en la Alta Andalucía, 1758-1930», en Saavedra y Villares (eds.).
- y Yann POULIQUEN (1996): «De la agricultura orgánica tradicional a la agricultura industrial: ¿Una necesidad ecológica? Santa Fe, 1750-1904», en Garrabou y Naredo, *La fertilización en los sistemas agrarios. Una perspectiva histórica*, Madrid, Fundación Argentaria y Visor.
- y Eduardo SEVILLA GUZMÁN (2000): «Perspectivas socioambientales de la historia del movimiento campesino andaluz», en González de Molina (ed.), pp. 239-286.
- GONZÁLEZ DOMINGO, Cecilio (1872): *Memoria sobre el estado actual de la agricultura en la provincia de Salamanca*, Salamanca.
- GONZÁLEZ MORENO Y BALDA, Manuel (1951): *Concentración parcelaria y cotos aca-sarados*, Vitoria.
- GORTÁZAR, Guillermo (1987): *Alfonso XIII, hombre de negocios*, Madrid, Alianza Editorial.
- GRANTHAM, George (1980): «The Persistence of Open-Field Farming in Nineteenth-Century France», *Journal of Economic History*, 40, pp. 515-531.
- (1991): «The Growth of labour productivity in the production of wheat in the Cinq Grosses Fermes of France, 1750-1929», en Campbell y Overton (eds.), *Land, Labour and Livestock: Historical Studies in Agricultural Productivity*, Manchester University Press, pp. 340-363.
- (1993): «Divisions of labour: agricultural productivity and occupational specialization in pre-industrial France», *Economic History Review*, 46, 3, pp. 478-502.
- (1999): «Contra Ricardo: on the macroeconomics of pre-industrial economics», *European Review of Economic History*, 3, pp. 199-232.
- GRIGG, David (1982): *The Dynamics of Agricultural Change: The Historical Experience*, Londres, Hutchinson.
- GRUPO DE ESTUDIOS DE HISTORIA RURAL (GEHR) (1980): *Los precios del trigo y la cebada en España, 1891-1907*, Madrid, Banco de España.
- (1983): «Notas sobre la producción agraria española, 1891-1931», *Revista de Historia Económica*, 1, pp. 185-252.
- (1985): «Los precios del trigo y de la cebada, 1874-1906», en Garrabou y Sanz (eds.), pp. 321-368.
- (1988): «La crisis agrícola en Castilla la Vieja y Andalucía: los casos del trigo y el olivar», en Garrabou (ed.), pp. 35-68.
- (1991): *Estadística Histórica de la Producción Agraria Española, 1859-1935*, Madrid, MAPA.
- GRUPO DE HISTORIA SOCIAL AGRARIA ANDALUZA (1997): «El arrendamiento como estrategia patrimonial en la gestión de los cortijos de la Campiña de Córdoba (ss. XVI-xx)», en *VII Congreso de Historia Agraria. Salamanca, mayo de 1997*, Universidad de Salamanca, pp. 403-418.

- GUILLEMIN, Alain (1985): «Rente, famille, innovation. Contribution à la sociologie du grand domaine noble au xixème siècle», *Annales, E.S.C.*, 40-41, pp. 52-69.
- GUINNANE, Timothy (1994): «A Failed Institutional Transplant: Raiffeisen's Credit Cooperatives in Ireland, 1894-1914», *Explorations in Economic History*, 31, pp. 38-61.
- (1997): *The vanishing Irish. Households, migration and the rural economy in Ireland, 1850-1914*, Princeton, Princeton University Press.
- (2001): «Cooperatives as Information Machines: German Rural Credit Cooperatives, 1883-1914», *Journal of Economic History*, 61, pp. 366-389.
- GUTIÉRREZ BRINGAS, Miguel Ángel (2000): *La productividad de los factores en la agricultura Español (1752-1935)*, Madrid, Banco de España.
- GUYOT, Julio (1881): *Tratado del cultivo de la vid y vinificación*, Madrid y Barcelona, traducción de la edición de 1860.
- HARRISON, Joseph (1978): «The Spanish Famine of 1904-6», *Agricultural History*, 47, 4.
- HART, Oliver, y John MOORE (1990): «Property rights and the nature of the Firm», *Journal of Political Economy*, 98, pp. 1119-1158.
- HAYAMI, Yujiro (1997): *Development Economics. From the Poverty to the Wealth of Nations*, Oxford, Clarendon Press.
- y Vernon W. RUTTAN (1985): *Agricultural Development. An International Perspective*, Baltimore y Londres, The Johns Hopkins University Press.
- y Keijiro OTOSUKA (1993): *The Economics of Contract Choice. An Agrarian Perspective*, Oxford, Clarendon Press.
- HENRIKSEN, Ingrid (1999): «Avoiding lock-in: Cooperative creameries in Denmark, 1882-1903», *European Review of Economic History*, 3, pp. 57-78.
- HÉRAN, François (1980): *Tierra y parentesco en el campo sevillano. La revolución agraria del siglo xix*, Madrid, MAPA.
- HERMIDA REVILLAS, Carlos (1988): *Economía agraria y agitaciones campesinas en Castilla la Vieja y León, 1900-1936*, Universidad Complutense.
- HERR, Richard (1983): «Fincas dispersas, cotos redondos y cambio económico en España», *Revista de Historia Económica*, 1, pp. 59-77.
- (1989): *Rural Change and Royal Finances in Spain at the End of the Old Regime*, Berkeley y Los Ángeles, University of California Press.
- HIDALGO TABLADA, José de (1851): *Tratado de administración y contabilidad rural*, Madrid.
- (1864): *Curso de economía rural*, Madrid, 2 vols.
- HOFFMAN, Elizabeth, y Gary LIBECAP (1991): «Institutional Choice and the Development of U.S. Agricultural Policies in the 1920s», *Journal of Economic History*, 5, pp. 397-411.
- HOFFMAN, Philip (1984): «The Economic Theory of Sharecropping in Early Modern France», *Journal of Economic History*, 42, pp. 155-162.
- (1996): *Growth in a Traditional Society. The French Countryside 1450-1815*, Princeton University Press.
- HOLLIS, Aidan, y Arthur SWEETMAN (1998): «Microcredit in Prefamine Ireland», *Explorations in Economic History*, 35, pp. 347-380.

- HOLMSTROM, Bengt, y Paul MILGROM (1991): «Multitask principal-agent analyses: incentive contracts, asset ownership, and job design», *Journal of Law, Economics, Organization*, 7, pp. 24-52.
- IGLÉSIES, Josep (1968): *La crisi agrària de 1879-1900*, Barcelona, Edicions 62.
- INCHIESTE PARLAMENTARE (1909): *Relazione della Commissione d'Inchieste parlamentare sulle le condizioni dei lavoratori della terra nelle provincie meridionali e in Sicilia, Puglia*, Roma, vol. 3.
- INSTITUTO AGRÍCOLA CATALÁN DE SAN ISIDRO (1923): *La rabassa morta: Informe al Instituto de Reformas Sociales y memoria*, Barcelona.
- INSTITUTO DE REFORMAS SOCIALES (1904): *Memoria de la Comisión nombrada para adjudicar el premio concedido por S.M. el Rey*, Madrid, número 28.
- (1919): *Información sobre el problema agrario en la provincia de Córdoba*, Madrid.
- (1921): *Subarriendos y arrendamientos colectivos de fincas rústicas*, Madrid.
- (1923): *La rabassa morta y su reforma*, Madrid.
- INSTITUTO GEOGRÁFICO Y ESTADÍSTICO (1916): *Anuario Estadístico de España, Año II, 1915*, Madrid, 1916.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (1959): *Censo de la población de España. 1950*, Madrid, 3 vols.
- ISTITUTO CENTRALE DI STATISTICA (ISTAT) (1940): *Annuario statistico dell'agricoltura italiana*, año 1939, Roma.
- ITURRALDE, J., y O. ELORRIETA (1913): *Estudio sobre la resinación de los montes españoles en sus aspectos botánicos, forestal, industrial y económico*, Madrid.
- JAGO, Charles (1982): «La "Crisis de la aristocracia" en la Castilla del siglo XVII», en J.H. Elliott (ed.), *Poder y sociedad en la España de los Austrias*, Barcelona, Crítica, pp. 248-286.
- JIMÉNEZ BLANCO, José Ignacio (1986a): «Introducción», en Garrabou, Barciela y Jiménez Blanco (ed.), pp. 9-141.
- (1986b): *La producción agraria en Andalucía oriental, 1874-1914*, tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.
- JONES, Eric L. (1981): «Agriculture, 1700-1780», en D. McCloskey y D. Floud (eds.), *The economic history of Britain since 1700*, Cambridge University Press, vol. 1, pp. 66-87.
- JUDERÍAS, Juan (1932): *Crédito agrícola*, Lérida, Imprenta Sol.
- KANTOR, Shawn Everett (1998): *Politics and Property Right. The Closing of the Open Range in the Postbellum South*, Chicago y Londres, The University of Chicago Press, 1998.
- KLEIN, Benjamin, Robert CRAWFORD y Armen ALCHIAN (1996): «Vertical integration, appropriable rents, and the competitive contracting process», *Journal of Law and Economics*, 21, pp. 297-326.
- KONDO, A.Y. (1990): *La agricultura española del siglo XIX*, Madrid, Nerea y MAPA.
- KUSSMAUL, Ann (1981): *Servants in Husbandry in Early Modern England*, Cambridge University Press.
- (1990): *A general view of the rural economy of England, 1538-1840*, Cambridge University Press.

- LACHIVER, Marcel (1988): *Vins, vignes et vigneronns. Histoire du vignoble français*, París, Fayard.
- LACOMBA, J. Antonio, y Gumersindo RUIZ (1990): *Una historia del Banco Hipotecario de España*, Madrid, Alianza Editorial.
- LANA BERASAIN, José Miguel (1996): «Trabajo, técnica y mercado en la viticultura navarra: los viñedos del Marqués de San Adrián en Monteagudo durante el siglo XIX», *Noticiario de Historia Agraria*, 10, pp. 135-163.
- LECOUTEUX, E. (1889): *Cours d'économie rurale*, París.
- LLOPIS, Enrique (1982): «Las explotaciones trashumantes en el siglo XVIII y primer tercio del XIX: la cabaña del Monasterio de Guadalupe, 1709-1835», en *La economía española al finales del Antiguo Régimen. 1. Agricultura*, Madrid, 1982.
- (1983): «Algunas consideraciones acerca de la producción agraria castellana en los veinticinco últimos años del Antiguo Régimen», *Investigaciones Económicas*, 21, pp. 135-151.
- (1989): «El agro extremeño en el setecientos: crecimiento demográfico, "invasión mesteña" y conflictos sociales», en *Estructuras Agrarias y Reformismo Ilustrado en la España del siglo XVIII*, Madrid, MAPA, pp. 267-290.
- LLOYD, E.A. (1925): *The co-operative movement in Italy*, Londres.
- LÓPEZ MARTÍNEZ, Antonio Luis (2001): «La ganadería en la Baja Andalucía, siglos XV-XX», documento de trabajo de la Universidad de Sevilla.
- LÓPEZ MUÑIZ, Lorenzo (1923): *La acción social agraria en España con memoria estadística*, Madrid.
- LÓPEZ ONTIVEROS, Agustín (1978): *El sector oleícola y el olivar: oligopolio y coste de recolección*, Madrid, MAPA.
- LÓPEZ ONTIVEROS, Antonio (1974): *Emigración, propiedad y paisaje agrario en la Campiña de Córdoba*, Barcelona, Ariel.
- y Rafael MATA OLMO (1993): *Propiedad de la tierra y reforma agraria en Córdoba (1932-1936)*, Córdoba, Universidad de Córdoba.
- LOUBÈRE, Leo A. (1978): *The Red and the White. The History of Wine in France and Italy in the Nineteenth Century*, Albany, State University of New York Press.
- (1990): *The wine revolution in France. The twentieth century*, Princeton University Press.
- LUNA RODRIGO, Gloria (1988): «La población urbana en España, 1860-1936», *Boletín de la Asociación de Demografía Histórica*, 6, pp. 25-68.
- MAASS, A., y R.L. ANDERSON (1986): *Desert shall Rejoice: Conflict, Growth and Justice in Arid Environments*, Malabar, Fla, R.E. Krieger.
- MADRAZO, Santos (1984): *El sistema de transportes en España, 1750-1850*, Madrid, 2 vols.
- MADRAZO TORRES, A. (1916): *Arrendamientos agrícolas en Salamanca*, Salamanca.
- MAJUELO, Emilio, y Ángel PASCUAL (1991): *Del catolicismo agrario al cooperativismo empresarial. Setenta y cinco años de las cooperativas navarras, 1910-1985*, Madrid, MAPA.
- MALEFAKIS, Edward (1970): *Agrarian Reform and Peasant Revolution in Spain. Origins of the Civil War*, New Haven y Londres, Yale University Press.
- MALLADA, Lucas (1890:1969): *Los males de la patria*, Madrid, Alianza Editorial.

- MALUQUER DE MOTES, Jordi (1989): «Precios, salarios y beneficios», en Carreras (ed.), pp. 495-532.
- MARCHESI, Francesco (1925): *Le cantine sociali*, Casale Monferrato, Marescalchi.
- MARCOS MARTÍN, A. (1989): «El crecimiento agrario castellano del siglo XVIII en el movimiento de larga duración. ¿Mito o realidad?», en *Estructuras Agrarias y Reformismo Ilustrado en la España del siglo XVIII*, Madrid, MAPA, pp. 233-263.
- MARSHALL, Alfred (1920: 1990): *Principles of Economics*, Londres, Macmillan.
- MARTÍN RODRÍGUEZ, Manuel (1984): *Pensamiento económico español sobre la población*, Madrid.
- (1987): «La industria azucarera española, 1914-1936», *Revista de Historia Económica*, V, pp. 301-323.
- MARTÍNEZ ALCUBILLA, Marcelo (1892-1894): *Diccionario de la administración española: compilación de la novísima legislación de España peninsular y ultramarina en todos los ramos de la administración pública*, Madrid, J. López Camacho, 9 vols.
- MARTÍNEZ ALIER, Juan (1971): *Labourers and Landowners in Southern Spain*, Londres, George Allen and Unwin.
- MARTÍNEZ FERNÁNDEZ, Mateo (1982): *Tierra de Campos: cooperativismo y sindicalismo agrario: la Federación de Sindicatos del Partido de Valladolid (1919-1970)*, Valladolid, Institución Cultural Simancas.
- MARTÍNEZ LÓPEZ, Alberto (1995): *Cooperativismo y transformaciones agrarias en Galicia (1886-1943)*, Madrid, MAPA.
- MARTÍNEZ RUIZ, José Ignacio (2000): *Trilladoras y tractores. Energía, tecnología e industria en la mecanización de la agricultura española (1862-1995)*, Sevilla, Edicions Universitat de Barcelona y Universidad de Sevilla.
- MARTÍNEZ SOTO y PASCUAL, Ángel (1997): «Las vías de financiación de la agricultura murciana entre 1870 y 1936: el problema del crédito agrícola», *Agricultura y Sociedad*, 84, pp. 49-106.
- MATA OLMO, Rafael (1987): *Pequeña y gran propiedad agraria en la depresión del Guadalquivir*, Madrid, Ministerio de Agricultura.
- MATEU TORTOSA, Enric (1987): *Arroz y paludismo*, Valencia, I.V.E.I.
- MAURICE, Jacques (1990): *El anarquismo andaluz. Campesinos y sindicalistas, 1868-1936*, Barcelona, Crítica.
- MAXWELL, Daniel, y Keith WIEBE (1999): «Land tenure and food security: exploring dynamic linkages», *Development and Change*, 30, pp. 825-849.
- MAYAYO, A. (1995): *De pagesos a ciutadans. Cent anys de sindicalisme i cooperativisme agrari a Catalunya 1893-1994*, Barcelona.
- McCLOSKEY, Donald (1975): «The Persistence of English Common Fields» y «The economics of Enclosure: A Market Analysis», en Parker y Jones (eds.), *European Peasants and Their Markets: Essays in Agrarian Economic History*, Princeton University Press, pp. 73-119.
- (1991): «The Prudent Peasant: New Findings on Open Fields», *Journal of Economic History*, 51-52, pp. 343-355.
- y J. NASH (1984): «Corn at Interest: The Extent and Cost of Grain Storage in Medieval England», *American Economic Review*, 74-71, pp. 174-187.

- McEVADY, Colin, y Richard JONES (1978): *Atlas of World Population*, Londres, Penguin Books.
- MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DU COMMERCE ET DES TRAVAUX PUBLICS (1959): *Recensement général de l'agriculture de 1955*, París, 2 vols.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA. DIRECCIÓN GENERAL DE AGRICULTURA (1934): *Tres estudios económicos. Apéndice al Anuario estadístico de las producciones agrícolas. Año 1933*, Madrid.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN (1980): *Anuario de estadística agraria, año 1980*, Madrid.
- MINISTERIO DE FOMENTO (1908): *Memoria que comprende los antecedentes reunidos, trabajos practicados y proyectos de ley formulados por la comisión nombrada para el estudio de la Concentración parcelaria*, Madrid.
- (1910): *Apuntes para el proyecto de Ley de Crédito agrario presentado a las Cortes por el Excmo. Sr. Ministro de Fomento D. Fermín Calbetón*, Madrid, Imprenta de los Hijos de M. G. Hernández.
- MINISTERIO DE FOMENTO. DIRECCIÓN GENERAL DE AGRICULTURA, MINAS Y MONTES (1911): *La invasión filoxérica en España y estado en 1909 de la reconstitución del viñedo. Resumen hecho por la Junta Consultiva Agronómica de las Memorias remitidas por los ingenieros del Servicio Agronómico Provincial*, Madrid.
- (1921): *Material fertilizante empleado en la agricultura. Resumen hecho por la Junta Consultiva Agronómica de las Memorias de 1919 remitidas por los ingenieros del Servicio Agronómico Provincial*, Madrid.
- MINISTERIO DE FOMENTO. DIRECCIÓN GENERAL DE AGRICULTURA Y MONTES (1923): *Avance estadístico de la producción agrícola en España*, Madrid.
- MINISTERIO DE HACIENDA (1931): *Memoria de la gestión de Dirección General de Propiedades y Contribución Territorial durante el año de 1928*, Madrid.
- MINTZ, J.R. (1982): *The Anarchists of Casas Viejas*, Chicago y Londres, Chicago University Press.
- MITCHELL, Brian R. (1975): *European Historical Statistics, 1750-1970*, Londres y Basingstoke, Macmillan.
- MOKYR, Joel (1999): «The New Economic History and the Industrial Revolution», en Mokyr (ed.), *The British Industrial Revolution*, Boulder, Westview Press, 2.ª ed.
- MONTAÑÉS, Enrique (2000): «Los movimientos campesinos andaluces entre 1874 y 1930: un balance historiográfico», en González de Molina (ed.), pp. 79-101.
- MONTEJANO, Rafael (1977): *La Casa Carbonell de Córdoba, 1866-1918*, Córdoba.
- MONTOJO SUREDA, Jorge (1945): *La política española sobre trigos y harinas (Años 1900-1945)*, Madrid, Afrodisio Aguado.
- MOORE, Barrington (1967): *Social Origins of Dictatorship and Democracy*, Harmondsworth y Nueva York, Penguin Books.
- MORAL RUIZ, Joaquín del (1979): *La agricultura española a mediados del siglo XIX (1850-1870). Resultados de una encuesta agraria de la época*, Madrid, MAPA.
- MORENO ALMÁRCEGUI, Antonio (1988): *Diversidad regional de los modelos de feminidad en España*, Pamplona, Rialp.
- MORENO, Belén (1995): *La contractació agrària a l'Alt Penedès durant el segle XVIII*, Barcelona, Fundació Noguera, 1995.
- MORENO PEÑA, J. Luis (1992): *Gran propiedad rústica en Burgos*, Burgos.

- MORICEAU, Jean-Marc, y Gilles POSTEL VINAY (1992): *Ferme, entreprise, famille. Grande exploitation et changements agricoles: xvii-xix^e siècles*, París, EHEC.
- MORILLA, José, Alan OLMSTEAD y Paul RHODE (1999): «“Horn of Plenty”: the Globalization of Mediterranean Horticulture and the Economic Development of Southern Europe, 1880-1930», *Journal of Economic History*, 59, pp. 316-352.
- MORMAN, James (1919): *The principles of rural credit. As applied in Europe and as suggested for America*, Nueva York,
- MORO, José M.^a, y Francisco ERICE (1991): «Crédito y campesinado en la Asturias del siglo xix», en Saavedra y Villares (eds.), vol. 2, pp. 215-245.
- MURRELL, Peter (1983): «The Economics of Sharing: A Transaction Cost Analysis of Contractual Choice in Farming», *Bell Journal of Economics*, 14, pp. 283-293.
- NADAL, Jordi (1975): *El fracaso de la Revolución Industrial en España, 1814-1913*, Barcelona, Ariel.
- NADER, Helen (1977): «Noble income in sixteenth-century Castile: the case of the marquis of Mondéjar, 1480-1580», *Economic History Review*, 30, pp. 414-428.
- NAREDO, José Manuel (1977): *La evolución de la agricultura española*, Barcelona, Laia.
- y José María SUMPSI (1984): «Evolución y características de los modelos disciplinarios del trabajo agrario en las zonas de gran propiedad», *Agricultura y Sociedad*, 1984, 33, pp. 45-86.
- NOGUER, P. Narciso (1912): *Las Cajas rurales en España y en el Extranjero. Teoría, Historia. Guía práctica Legislación, Estatutos, Formularios*, Madrid.
- NORIEGA Y ABASCAL, Eduardo (1897): *La tierra labrantía y el trabajo agrícola en la provincia de Sevilla*, Madrid.
- NÚÑEZ, Clara Eugenia (1991): «El gasto público en educación entre 1860 y 1935», *Hacienda Pública Española*, pp. 121-146.
- (1992): *La fuente de la riqueza. Educación y desarrollo económico en la España contemporánea*, Madrid, Alianza.
- NYE, John (1991): «The Myth of Free-Trade Britain and Fortress France: Tariffs and Trade in the Nineteenth Century», *Journal of Economic History*, 51, pp. 23-46.
- O'BRIEN, Patrick (1987): «Quelle a été exactement la contribution de l'aristocratie britannique au progrès de l'agriculture entre 1688 et 1789?», *Annales, E.S.C.*, pp. 1391-1409.
- (1996): «Path Dependency, or why Britain became an industrialized and urbanized economy long before France», *Economic History Review*, 49, pp. 213-249.
- y Leandro PRADOS DE LA ESCOSURA (1992): «Agricultural productivity and European industrialization, 1890-1980», *Economic History Review*, 45, 3, pp. 514-536.
- OESTREICHER, Andreas (2001): «Iniciativa pública y privada en la replantación del viñedo riojano destruido por la filoxera (1900-1918)», en Carmona, Colomé, Pan-Montojo y Simpson (eds.), pp. 301-323.
- Ó'GRADA, Cormac (1977): «The Beginnings of the Irish Creamery System, 1880-1914», *Economic History Review*, 30, pp. 284-305.
- (1979): «The landlord and agricultural transformation, 1870-1900: a comment on Richard Perren's hypothesis», *Agricultural History Review*, 27, pp. 40-42.

- OFFER, Avner (1991): «Farm tenure and land values in England, c. 1750-1950», *Economic History Review*, 44, pp. 1-20.
- OLMSTEAD, Alan L., y Paul RHODE (1995): «Beyond the Threshold: An Analysis of the Characteristics and Behaviour of Early Reaper Adopters», *Journal of Economic History*, 55, pp. 27-57.
- O'ROURKE, Kevin (1997): «The European Grain invasion, 1870-1913», *Journal of Economic History*, 57, pp. 775-801.
- Alan TAYLOR y Jeffrey G. WILLIAMSON (1996): «Factor Price Convergence in the Late 19th Century», *International Economic Review*, 37, pp. 499-530.
- y Jeffrey G. WILLIAMSON (1997): «Around the European periphery 1870-1913: Globalization, schooling and growth», *European Review of Economic History*, 1, pp. 153-190.
- OSTROM, Elinor (1990): *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press.
- OTSUKA, Keijiro, Hiroyuki CHUMA y Yujiro HAYAMI (1992): «Land and Labor Contracts in Agrarian Economies: Theories and Facts», *Journal of Economic Literature*, 30, pp. 1965-2018.
- PALAFOX, Jordi (1983): «Estructura de la exportación y distribución de beneficios. La naranja en el País Valenciano (1920-1930)», *Revista de Historia Económica*, 1, pp. 339-351.
- (1985): «Exportaciones, demanda interior y crecimiento económico en el País Valenciano», en Sánchez-Albornoz, (ed.), pp. 319-343.
- (1991): *Atraso económico y democracia. La Segunda República y la economía española, 1892-1936*, Barcelona, Crítica.
- PAN-MONTOJO, Juan (1994): *La bodega del mundo. La vid y el vino en España (1800-1936)*, Madrid, Alianza.
- (1995): «La administración agraria en España, 1847-1907», *Noticiario de Historia Agraria*, 10, pp. 67-88.
- y James SIMPSON (inédito): «El comercio internacional de vinos, 1850-1939», ponencia presentada en el VI Congreso de la Asociación de Historia Económica.
- PARÉS GONCER, Sebastián (1944): «Contratación notarial agraria en el Alto Panadés durante el siglo XIX», *La Notaría*, pp. 16-21.
- PARKER, R.A.C. (1975): *Coke of Norfolk: a financial and agricultural study, 1707-1842*, Oxford.
- PAZOS, Diego (1908): *La cuestión agraria de Irlanda y referencias a la de España*, Madrid.
- PECH, Rémy (1975): *Entreprise viticole et capitalisme en Languedoc-Roussillon. Du phylloxéra aux crises de mévente*, Toulouse, Presses de l'Université de Toulouse.
- PÉREZ MOREDA, Vicente (1985): «La modernización demográfica, 1800-1930. Sus limitaciones y cronología», en Sánchez-Albornoz (ed.), pp. 25-62.
- PÉREZ PICAZO, María Teresa (1987): «Crédito y usura en la región murciana durante el siglo XIX», *Áreas*, 8, pp. 11-20.

- PÉREZ PICAZO, María Teresa (1990): *El mayorazgo en la historia económica de la región murciana, expansión, crisis y abolición (siglos XVII-XIX)*, Madrid, MAPA.
- (1991): «Riqueza territorial y cambio agrícola en la Murcia del siglo XIX. Aproximación al estudio de una contabilidad privada. (Circa 1800-1902)», *Agricultura y Sociedad*, 61, pp. 39-95.
- (1997): «Cambio institucional y cambio agrario. La gestión del agua en los regadíos del Segura. siglos XIX y XX», *Áreas*, 17, pp. 92-108.
- (2000): «Nuevas perspectivas en el estudio del agua agrícola. La subordinación de la tecnología a los modos de gestión», *Historia Agraria*, 22, pp. 37-56.
- José Miguel MARTÍNEZ CARRIÓN y M.A. PÉREZ DE PERCEVAL (1993): «Estructura de la explotación y cambio agrario en los regadíos murcianos (1820-1920)», *Áreas*, 15, pp. 115-134.
- (1997): «Formas de gestión y coyuntura en los sistemas agrarios de la región murciana (1830-1860)», en *VII Congreso de Historia Agraria. Salamanca, mayo de 1997*, Universidad de Salamanca, pp. 435-452.
- (1998): «Conjoncture et faire-valoir dans les systèmes agraires du Sud-Est espagnol (1830-1960)», *Histoire et Sociétés Rurales*, 10-12, pp. 47-80.
- PÉREZ YRUELA, Manuel (1979): *La conflictividad campesina en la provincia de Córdoba 1931-1936*, Madrid, MAPA.
- PERIS ALBENTOSA, Tomás (1995): «La evolución de la agricultura valenciana entre los siglos XV-XIX: Rasgos cualitativos y problemas de cuantificación», *Revista de Historia Económica*, 13, pp. 473-508.
- PERSSON, Gunnar (1999): *Grain markets in Europe, 1500-1900: integration and de-regulation*, Cambridge University Press.
- PESET, Mariano (1992): *Dos ensayos sobre la historia de la propiedad de la tierra*, Madrid, Ed. de Derecho Privado.
- PETRUSEWICZ, Marta (1996): *Latifundium. Moral Economy and Material Life in a European Periphery*, Ann Arbor, University of Michigan Press.
- PEYRON, M. (1808): *Modern State of Spain*, Londres, Stockdale.
- PINILLA, Vicente (1995): *Entre la inercia y el cambio. El sector agrario aragonés, 1850-1935*, Madrid, MAPA.
- y María Isabel AYUDA (2000): «The Political Economy of the Wine Trade: Spanish Exports and the International Market, 1890-1935», *Documento de trabajo 1/2000*, Dpto. de Estructura e Historia Económica y Economía Pública de la Universidad de Zaragoza.
- PIQUERAS, Juan (1981): *La vid y el vino en el País Valenciano*, Valencia, Institución Alfonso el Magnánimo.
- (2001): «Propiedad vitícola y cambio técnico en la Meseta de Requena, 1850-1930», en Carmona, Colomé, Pan-Montojo y Simpson (eds.), pp. 115-140.
- PLANHOL, Xavier de (1994): *An historical geography of France*, Cambridge University Press.
- PONSOT, J.F. (1981): «Économie traditionnelle, techniciens étrangers et poussée capitaliste dans les campagnes espagnoles au XIX^e siècle. L'exemple de deux domaines d'Eugénie de Montijo», en *Études sur le XIX^e siècle espagnol*, Córdoba, pp. 85-102.

- POSTEL VINAY, Gilles (1981): «Pour une apologie du rentier ou que font les propriétaires fonciers?», *Le mouvement social*, 115, pp. 26-50.
- (1989): «Debt and agricultural performance in the Languedocian vineyard, 1870-1914», *Research in Economic History*, supl. 5, pp. 161-186.
- (1994): «The dis-integration of traditional labour markets in France: from agriculture and industry to agriculture or industry», en G. Grantham y M. Mackinnon (eds.), *Labour Market Evolution. The economic history of market integration, wage flexibility and the employment relation*, Londres y Nueva York, Routledge.
- (1998): *La terre et l'argent. L'agriculture et le crédit en France du XVIII^e au début du XX^e siècle*, París, Albin Michel.
- PRADOS DE LA ESCOSURA, Leandro (1988): *De imperio a nación. Crecimiento y atraso económico en España (1780-1930)*, Madrid, Alianza Editorial.
- (1995): «Spain's Gross Domestic Product, 1850-1990: A New Series», *Documento de Trabajo, Ministerio de Economía y Hacienda, Dirección General de Planificación*, 1995.
- PRO, Juan (1987): «Materiales para el estudio de la cuestión catastral en España: el siglo XIX», *Agricultura y Sociedad*, 44, pp. 325-377.
- PUENTE, Leonor de la (1992): *Transformaciones agrarias en Cantabria, 1860-1930*, Santander, Universidad de Cantabria.
- PUJOL, Josep (1998): «La difusión de los abonos minerales y químicos hasta 1936: el caso español en el contexto europeo», *Historia Agraria*, 15, pp. 143-182.
- et alii (2001): *El pozo de todos los males. Sobre el atraso en la agricultura española contemporánea*, Barcelona, Crítica.
- QUIROGA, Gloria (2003): *La evolución de las medidas antropométricas como indicador del nivel de vida: una aplicación a España (1893-1954)*, tesis doctoral.
- RAMÍREZ RAMOS, José (1927): *Proyecto de bases para constituir la propiedad rústica en cotos redondos, formulado como voto particular al dictamen de la Comisión de Concentración Parcelaria*, Madrid.
- RAMÓN-MUÑOZ, Ramón (2000): «Specialization in the international market for olive oil before World War II», en S. Pamuk y J.G. Williamson, *The Mediterranean Response to Globalization before 1950*, Londres y Nueva York, Routledge.
- RAMOS BASCUÑANA, Rafael (1910): *La prenda agrícola o hipoteca mobiliaria*, Madrid.
- RAVENTÓS, Manuel (1911): *La Verema*, Barcelona.
- RAY, Debraj (1998): *Development Economics*, Princeton University Press.
- REHER, David (1989): «Urban growth and population development in Spain, 1787-1930», en Lawton y Lee (eds.), *Urban population development in western Europe from the late-eighteenth to the early-twentieth century*, Liverpool, pp. 190-219.
- (1990): *Town and Country in Preindustrial Spain: Cuenca, 1550-1870*, Cambridge University Press.
- (1998): «Family Ties in Western Europe: Persistent Contrasts», *Population and Development Review*, 24, pp. 203-234.
- y Esmeralda BALLESTEROS (1993): «Precios y salarios en Castilla la Nueva: La construcción de un índice de salarios reales, 1501-1991», *Revista de Historia Económica*, 11, pp. 101-151.

- REID, Joseph (1973): «Sharecropping as an Understandable Market Response: The Post-Bellum South» *Journal of Economic History*, 33, pp. 106-130.
- REYES MONTERREAL, J.M. (1950): *Posibilidad del pago de rentas a trigo*, Madrid.
- RINGROSE, David R. (1970): *Transport and Economic Stagnation in Spain, 1750-1850*, Durham.
- RIVAS MORENO, Francisco (1895): *El crédito agrícola y el ahorro*, Toledo, Imprenta, Librería y Encuadernación de Menor Hermanos.
- (1912): *Sequía, filoxera y usura*, Alicante.
- (sin fecha): *Los progresos del campo y la cooperación*, Madrid.
- ROBLEDO, Ricardo (1984): *La renta de la tierra en Castilla la Vieja y León, 1836-1913*, Madrid, Banco de España.
- (1985): «Los arrendamientos castellanos antes y después de la crisis de fines del siglo XIX», en Garrabou y Sanz (eds.), pp. 369-411.
- (1987): «Un grande de España en apuros. Las rentas del Marqués de Cerralbo en 1840», en *Revista Internacional de sociología*, 45, pp. 105-124.
- (1993): *Economistas y reformadores españoles: La cuestión agraria (1760-1935)*, Madrid, MAPA.
- ROIG ARMENGOL, Rafael (1890): *Memoria acompañatoria al Mapa Regional Vinícola de la provincia de Barcelona*, Barcelona.
- ROUDIÉ, Philippe (1994): *Vignobles et vigneronns du Bordelais (1850-1980)*, Burdeos, Presses Universitaires de Bordeaux.
- RUIZ TORRES, Pedro (1985): «El País Valenciano en el siglo XVIII: la transformación de una sociedad agraria en la época del absolutismo», en Roberto Fernández (ed.), *España en el siglo XVIII*, Barcelona, Crítica, pp. 132-248.
- (1994): «Del antiguo al nuevo régimen: carácter de la transformación», en *Antiguo Régimen y liberalismo, Homenaje a Miguel Artola*, Madrid, Alianza Universidad, vol. 1, pp. 159-192.
- SAAVEDRA, Pegerto, y Ramón VILLARES (1985): «Galicia en el antiguo régimen: la fortaleza de una sociedad tradicional», en Roberto Fernández (ed.), *España en el siglo XVIII*, Barcelona, pp. 434-504.
- (eds.) (1991): *Señores y campesinos en la Península Ibérica, siglos XVIII-XX*, Barcelona, Crítica, 2 vols.
- SABIO ALCUTÉN, Alberto (1996): *Los mercados informales de crédito y tierra en una comunidad aragonesa (1850-1930)*, Madrid, Banco de España.
- (1997): «La penetración del capitalismo agrario a través de la renta a fines del XIX: la contabilidad de Tomás Castellano, hacendado y ministro», en *VII Congreso de Historia Agraria. Salamanca, mayo de 1997*, Universidad de Salamanca, pp. 485-500.
- (2001): «Transformaciones vitícolas y enológicas desde el tipo de asociacionismo agrario: el Campo de Cariñena, 1870-1970», en Carmona, Colomé, Pan-Montojo y Simpson (eds.), pp. 209-238.
- (2002): *Tierra comunal y capitalismo agrario en Aragón: uso de los recursos naturales y campesinado en Cinco Villas, 1830-1935*, Zaragoza, Institución «Fernando el Católico».

- SAGUER, Enric (1998): «Estímulos y obstáculos al avance de la propiedad campesina: en Baix Empordà, 1860-1940», *Revista de Historia Económica*, 16, pp. 677-706.
- SÁNCHEZ-ALBORNOZ, Nicolás (1975): *Los precios agrarios durante la segunda mitad del siglo XIX. 1. Trigo y cebada*, Madrid, Servicio de Estudios del Banco de España.
- (ed.) (1985): *La modernización económica de España*, Madrid, Alianza Editorial.
- SÁNCHEZ ALONSO, Blanca (1995): *Las causas de la emigración española, 1880-1930*, Madrid, Alianza.
- (2000a): «European emigration in the late nineteenth century: the paradoxical case of Spain», *Economic History Review*, 53, pp. 309-330.
- (2000b): «Those Who Left and Those Who Stayed Behind: Explaining Emigration from the Regions of Spain, 1880-1914», *Journal of Economic History*, 60, pp. 730-755.
- SÁNCHEZ MARROYO, Fernando (1993): *Dehesas y terratenientes en Extremadura*, Mérida, Asamblea de Extremadura.
- SÁNCHEZ SALAZAR, Felipa (1988): *Extensión de cultivos en España en el siglo XVIII*, Madrid, Siglo XXI.
- SANTAMARÍA, V. (1878): *La rabassa morta y el desahucio aplicado a la misma*, Barcelona.
- SANZ FERNÁNDEZ, Jesús (1985): «La historia contemporánea de los montes públicos españoles, 1812-1930. Notas y reflexiones», en Garrabou y Sanz (eds.), pp. 193-228.
- SAUMELL, Antoni (1999): «El papel del cooperativismo en la modernización tecnológica del sector vitivinícola catalán: el Sindicato Agrícola de Vendrell y las bodegas cooperativas del Penedès (1900-1936)», comunicación presentada en el seminario *La vid, el vino y el cambio técnico en España, 1850-1936*, Vilafranca del Penedès, junio de 1999.
- SCHULTZ, Theodore W. (1964:1976): *Transforming Traditional Agriculture*, New Haven y Londres, Yale University Press.
- SENADOR GÓMEZ, Julio (1915:1993): *Castilla en escombros. Las leyes, las tierras, el trigo y el hambre*, Palencia, Ámbito.
- SERRANO GARCÍA, Rafael (1991): «La quiebra de un modelo expansivo: la crisis financiera y agrícola en Castilla (1864-1868)», en Yun Casalilla (coord.), pp. 77-130.
- (2001): «La casa de Gor y su patrimonio en Salamanca y Ciudad Rodrigo (1849-1910)», comunicación presentada en el *VII Congreso de la Asociación de Historia Económica*, Zaragoza, 19-21 de septiembre.
- SERVICIO NACIONAL DE CONCENTRACIÓN PARCELARIA Y ORDENACIÓN RURAL (1964): 2 vols.
- SICSIC, Pierre (1992): «City-Farm Wage Gaps in Late Nineteenth Century France», *Journal of Economic History*, 52, pp. 675-695.
- SIMPSON, James (1985a): *Agricultural growth and technological change: the olive and wine in Spain, 1860-1936*, tesis doctoral inédita, Universidad de Londres.
- (1985b): «La producción de vinos en Jerez de la Frontera», en Martín-Aceña y Prados de la Escosura (eds.), *La Nueva Historia Económica en España*, Madrid, Tecnos, pp. 166-191.

- SIMPSON, James (1987): «La elección técnica en el cultivo triguero y atraso de la agricultura española a finales del siglo XIX», *Revista de Historia Económica*, 5, pp. 271-299.
- (1989): «La producción agraria y el consumo español en el siglo XIX», *Revista de Historia Económica*, 7, n.º 2, pp. 355-388.
- (1992a): «Technical Change, Labour Absorption and Living Standards in Rural Andalucía 1886-1936», *Agricultural History*, 66, n.º 3, pp. 1-24, y Martín-Aceña y Simpson, *The Economic Development of Spain since 1870*, Aldershot y Vermont, Edward Elgar, 1995, pp. 221-244.
- (1992b): «Los límites del crecimiento agrario en España, 1860-1936», en Prados de la Escosura y Zamagni (eds.), *El desarrollo económico en la Europa del Sur*, Madrid, Alianza Editorial.
- (1994): «La producción y la productividad agraria española, 1890-1936», *Revista de Historia Económica*, 12, pp. 43-84.
- (1995a): *Spanish agriculture. The long Siesta, 1765-1965*, Cambridge University Press. Hay una traducción, *La agricultura española (1765-1965): la larga siesta*, Madrid, Alianza Universidad, 1997.
- (1995b): «Real wages and labour mobility in Spain, 1860-1936», en Scholliers y Zamagni (eds.), *Labour's Reward. Real wages and economic change in 19th and 20th century Europe*, Aldershot y Vermont, Edward Elgar.
- (1997): «Did tariffs stifle Spanish agriculture before 1936?», *European Review of Economic History*, 1, pp. 65-87.
- (2000): «Cooperation and cooperatives in southern European wine production: the nature of successful institutional innovation, 1880-1950», en Kauffman, *New Frontiers in Agricultural History*, JAI Press, Stamford Connecticut.
- (2001): «La crisis agraria a finales del siglo XIX: una reconsideración», en Sudrià y Tirado (eds.), *Peseta y protección. Comercio exterior, moneda y crecimiento económico en la España de la Restauración*, Barcelona, Edicions de la Universitat de Barcelona, pp. 99-118.
- (2002): «El pozo de todos los males y el debate sobre el atraso agrario», *Historia agraria*, 28, pp. 217-228.
- (de próxima publicación): «European farmers and the British "agricultural revolution"», en Prados de la Escosura, *Exceptionalism and Industrialisation: Britain, 1688-1815*, Cambridge University Press.
- SINDICATO VERTICAL DEL OLIVO (1946): *El paro estacional campesino*, Madrid.
- SMITH, Harvey (1975): «Work routine and social structure in a French Village: Cruzy, Héroult, in the Nineteenth Century», *Journal of Interdisciplinary History*, 5, pp. 357-382.
- (1978): «Agricultural workers and the French wine-growers' revolt of 1907», *Past and Present*, 79, pp. 101-125.
- SOLBERG, C.E. (1987): *The Prairies and the Pampas. Agricultural Policy in Canada and Argentina*, Stanford.
- SPRING, David (1967): *Europe landed elites in the Nineteenth*, Londres, Macmillan.
- STIGLITZ, Joseph E. (1974): «Incentives and Risk Sharing in Sharecropping», *Review of Economic Studies*, 41, pp. 219-256.

- STIGLITZ, Joseph E., y A. WEISS, (1981): «Credit Rationing in Markets with Imperfect Information», *American Economic Review*, 71, pp. 912-927.
- SUMPSI, José María (1978): «Estudio de la transformación del cultivo al tercio al de año y vez en la campiña de Andalucía», *Agricultura y Sociedad*, 6, pp. 31-70.
- TAYLOR, Alan, y Jeffrey G. WILLIAMSON (1997): «Convergence in the age of mass migration», *European Review of Economic History*, 1, pp. 27-63.
- TEDDE DE LORCA, Pedro (1985): «Sobre los orígenes históricos del subdesarrollo andaluz: algunas hipótesis», en Sánchez-Albornoz (ed.), pp. 299-318.
- TENA, Antonio (1992): «Protección y competitividad en España e Italia, 1890-1960», en Prados de la Escosura y Zamagni (eds.), *El desarrollo económico en la Europa del sur*, Madrid, Alianza Editorial.
- THOMPSON, F.M.L. (1963): *English Landed Society in the Nineteenth Century*, Londres.
- (1968): «The second agricultural revolution, 1815-1880», *Economic History Review*, 21, pp. 62-77.
- (1996): «Agriculture and Economic Growth in Britain, 1870-1914», en Mathias y Davis, *The Nature of Industrialization*, vol. 4, *Agriculture and Industrialization*, Oxford, Blackwell.
- TOMICH, Thomas P., Peter KILBY, y Bruce F. JOHNSTON (1995): *Transforming Agrarian Economies, Opportunities Seized, Opportunities Missed*, Nueva York, Cornell University Press.
- TORREJÓN Y BONETA, Ángel (1934): *Economía y valoración agrícola, forestal y urbana*, Madrid, Agrospañol.
- TORRES MARTÍNEZ, Manuel (1944): *El problema triguero y otras cuestiones fundamentales de la Agricultura española*, Madrid.
- TORTELLA, Gabriel (1985): «Producción y productividad agraria en España, 1830-1930», en Sánchez Albornoz, (ed.), pp. 63-88.
- (1987): «Agriculture: A slow-moving sector, 1830-1935», en Sánchez-Albornoz (ed.), *The economic modernization of Spain, 1830-1930*, Nueva York University Press.
- (1994): *El desarrollo de la España contemporánea. Historia económica de España 1830-1930*, Madrid, Alianza Editorial.
- (ed.) (1974): *La banca española en la Restauración*, Madrid, Banco de España, 2 vols.
- TURNER, Michael (1996): *After the Famine. Irish agriculture 1850-1914*, Cambridge University Press.
- UNWIN, Tim (1991): *Wine and the Vine. An historical geography of viticulture and the wine trade*, Londres y Nueva York, Routledge.
- U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1975): *Historical Statistics of the United States. Colonial Times to 1970*, Washington, D.C., 2 vols.
- VALLS, Francesc (1996): *La dinàmica del canvi agrari a la Catalunya interior. L'Anoia, 1720-1860*, Barcelona, Publicacions de l'Abadia de Montserrat.
- VAN ZANDEN, Jan L. (1991): «The first green revolution: the growth of production and productivity in European agriculture, 1870-1914», *Economic History Review*, 44, pp. 215-239.
- VILAR, Pierre (1962): *La Catalogne dans l'Espagne moderne*, 3 vols., París.

- VILLARES, Ramón (1982): *La propiedad de la tierra en Galicia, 1500-1936*, Madrid, Siglo XXI, 1982.
- (1997): «Agricultura», en *Los fundamentos de la España liberal*, Ramón Menéndez Pidal (ed.), *Historia de España*, vol. xxxiii, Madrid, Espasa-Calpe.
- WILLIAMSON, Jeffrey G. (1987): «Did English factor markets fail during the Industrial Revolution?», *Oxford Economic Papers*, 39, pp. 641-678.
- (1988): «Migration and urbanization», en Chenery y Srinivasan, *Handbook of Development Studies*, Amsterdam, vol. 1, pp. 425-465.
- (1995): «The Evolution of Global Labour Markets since 1830: Background Evidence and Hypotheses», *Explorations in Economic History*, 32, pp. 141-196.
- WORDIE, J.R. (1982): *Estate management in eighteenth-century England: the building of the Leveson-Gowere fortune*, Londres, Royal Historical Society.
- WRIGHT, Gavin (1986): *Old South, New South*, Nueva York.
- (1988): «American agriculture and the labor market: what happened to Proletarianization?», *Agricultural History*, 62-63, pp. 182-209.
- WRIGLEY, E. Antony (1967): «A Simple Model of London's Importance in Changing English Society and Economy, 1650-1750», *Past and Present*, 37, pp. 44-70, en *People, Cities and Wealth*, Oxford, 1987.
- YOUNG, Arthur (1793:1929): *Travels in France during the Years 1787, 1788 and 1799*, Cambridge University Press.
- YUN CASALILLA, Bartolomé (1985): «Aristocracia, señorío y crecimiento económico en Castilla: algunas reflexiones a partir de los Pimentel y los Enríquez (siglos xvi y xvii)», *Revista de Historia Económica*, 3, pp. 443-473.
- (1987): *Sobre la transición al capitalismo en Castilla. Economía y sociedad en la Tierra de Campos, 1500-1830*, Salamanca.
- (1991): «Mercado de cereal y burguesía en Castilla, 1750-1868 (Sobre el papel de la agricultura en el crecimiento económico regional)», en Yun Casalilla (coord.), pp. 46-77.
- (1997): «El sector agrario en el desarrollo económico de Castilla y León. Perspectivas para su estudio (1750-1868)», *Áreas*, 17, pp. 169-183.
- (coord.) (1991): *Estudios sobre capitalismo agrario, crédito e industria en Castilla (siglos xix y xx)*, Valladolid, Junta de Castilla y León.
- ZAMAGNI, Vera (1993): *The Economic History of Italy 1860-1990*, Oxford, Clarendon Press.
- ZAMBRANA, J. Francisco (1987): *Crisis y modernización del olivar español, 1870-1930*, Madrid, MAPA.
- ZAPATA, Santiago (1986): *La producción agraria de Extremadura y Andalucía Occidental, 1875-1935*, tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid.

Índices

ÍNDICE DE CUADROS

1.1. Intensidad de trabajo en diferentes sistemas de explotación de la tierra en torno a 1920	23
1.2. Cambios en los precios relativos de los factores y de los productos en España en el siglo XVIII	27
1.3. Indicadores de los resultados agrarios y los niveles de vida en Europa en torno a 1910	29
1.4. Producción y consumo en la agricultura española hacia 1900 .	30
1.5. La población urbana y el empleo agrícola	33
1.6. Salarios, renta de la tierra y PIB en Europa, 1870-1910	38
1.7. Migraciones y empleo en la agricultura europea entre 1870 y 1910	40
1.8. Cambios en la superficie y rendimientos de trigo, 1905-1980...	48
1.9. Exportaciones según la intensidad de la producción	49
2.1. La propiedad de la tierra	59
2.2. Distribución de la propiedad según las diversas formas de explotación de la tierra cultivada en 1928	63
3.1. Estructura por edades de la población trabajadora masculina en 1950	91
3.2. La brecha entre los salarios urbanos y rurales, 1860 y 1930....	93
3.3. Jornales por actividades, 1914	94
3.4. Las necesidades de mano de obra en diferentes actividades agrícolas	100
3.5. Superficies de los distintos cultivos en Cádiz, Córdoba, Jaén y Sevilla	102
3.6. Estimación de la demanda de mano de obra en agricultura	105

3.7. Crecimiento de la población rural en la Campiña, Córdoba, 1888-1930	113
4.1. Variabilidad de la producción de trigo en las provincias de Castilla-León (1906-1935)	120
4.2. Variabilidad de la producción en algunas explotaciones de secano	121
5.1. Costes de cultivo en Cataluña (Tarragona)	169
5.2. Producción de vino por hectárea en Barcelona, 1876-1880 a 1931-1935	171
6.1. Dispersión patrimonial de la aristocracia terrateniente española frente al resto de los mayores contribuyentes en 1854	194
7.1. Días de trabajo por hectárea en el cultivo de trigo de secano en Castilla y León, 1890 y 1933	213
7.2. Tamaño de las parcelas en Castilla y León, 1945	215
7.3. Efecto de la dispersión y de la distancia en el tiempo de trabajo	216
7.4. Efecto neto de la dispersión en el tiempo de trabajo	218
8.1. El crecimiento de las cooperativas españolas, 1907-1933.....	236
8.2. La distribución geográfica de las cooperativas en España, 1924	237
8.3. Las cooperativas de vino en Francia, Italia y España	245
8.4. Distribución regional de cooperativas vinícolas a comienzos de la década de 1950	247
9.1. Evolución de los préstamos agrarios según anuarios y estadísticas	265
9.2. La oferta de préstamos hipotecarios en España, 1904-1908....	271
9.3. Distribución de los intereses de los préstamos de un comerciante, Galicia, 1930	281
9.4. Cooperativas de crédito en algunos países europeos en torno a 1930	286
9.5. Recursos y préstamos de las cooperativas de crédito y sindicatos agrarios españoles en 1922 (en miles de ptas.) ...	290
9.6. Una estimación del crédito de cajas y cooperativas a la compra de fertilizantes artificiales en 1920 (en miles de ptas.)	298

APÉNDICES DE CUADROS

7.1. Días de trabajo por parcela según su dimensión	227
7.2. Cuadro A. Trayectos anuales según parcela	230
Cuadro B. Trayectos anuales en explotación de 32 ha	230
Cuadro C. Horas perdidas al año según dispersión y distancia a la residencia	231
Cuadro D. Días de trabajo/año en una explotación de 32 ha ..	232
Cuadro E. Porcentaje de tiempo perdido al año según dispersión y distancia	232

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1.1. Cambios en los precios del trigo en los centros de producción y consumo	36
1.2. Los cambios en los precios internacionales del trigo	37
3.1. Porcentaje de explotación indirecta por edades en Estados Unidos, 1890-1930.....	89
3.2. Distribución de las explotaciones agrarias en Francia según el tipo de explotación y la antigüedad del jefe de explotación ..	90
5.1. Tendencia del precio del vino y los salarios en Barcelona, 1702-1805	160
5.2. Tendencia del precio del vino y de los salarios en Barcelona, 1820-1933	161
5.3. Cambios en la proporción de la cosecha pagada por el <i>rabasser</i> . Alt Penedès, 1815-1880	162
5.4. El precio del vino y la superficie de viñedo. Hérault, 1874-1913	165
5.5. Precio del vino y superficie de viñedo en Barcelona, 1874-1913	167

ÍNDICE DE MAPAS

1.1. Densidad de población en España, 1797	21
1.2. Densidades de población en Europa, 1750	21
7.1. Dos ejemplos de dispersión de fincas	219

Índice

Introducción	9
--------------------	---

LAS INSTITUCIONES Y LA AGRICULTURA

1. La agricultura española en el largo plazo.....	19
1.1. El crecimiento en la agricultura tradicional: España, 1750-1820	20
1.2. Los límites del crecimiento agrícola: 1820-1910.....	28
1.3. El crecimiento de la productividad y el cambio agrario: 1910-1930	46
Conclusiones	51
2. La economía de la organización agraria	53
2.1. La reforma agraria liberal: ¿una oportunidad perdida?.....	54
2.2. Propiedad de la tierra y sistemas de tenencia.....	60
2.3. La propiedad de la tierra y el trabajo	70
2.4. Crédito y seguro rural.....	74
Conclusión	80

LOS CONTRATOS AGRARIOS

3. Los mercados de trabajo y la conflictividad rural en la agricultura española, 1860-1936	85
3.1. Las explotaciones y sus trabajadores.....	86
3.2. ¿Estaba integrado el mercado de trabajo en España? ...	89
3.3. Los cambios en el mercado de trabajo: Andalucía, 1850-1936	97

3.3.1.	La organización del latifundio y del trabajo	98
3.3.2.	La oferta y la demanda de mano de obra agrícola en Andalucía, 1886-1936	101
3.3.3.	Los cambios en el mercado de trabajo y el crecimiento de los conflictos	106
	Conclusión	114
4.	Contratos agrarios, riesgo y costes de transacción en el cultivo de secano. El arrendamiento castellano, 1830-1936	117
4.1.	El arrendamiento castellano y la aversión al riesgo.....	119
4.2.	El contrato de arrendamiento y la aversión al riesgo de los terratenientes.....	125
4.3.	Los costes de transacción del rentismo	127
4.4.	Costes de transacción y subarriendo.....	140
	Conclusiones	144
5.	La <i>rabassa morta</i> en la viticultura catalana: auge y declive de un contrato de aparcería de larga duración, 1670-1920	147
5.1.	Aparcería y viticultura.....	149
5.2.	La viticultura catalana en los años de la expansión, de la década de 1670 a la década de 1880.....	153
5.3.	La aparcería y los conflictos, 1890-1920	163
	Conclusión	175
 LA ORGANIZACIÓN AGRARIA Y EL DESARROLLO DE NUEVAS INSTITUCIONES		
6.	Absentismo y organización de la propiedad aristocrática, 1850-1910.....	179
6.1.	Pero ¿cuál es la función del terrateniente?	181
6.2.	¿Una cuestión de mentalidad?	184
6.3.	La organización de un gran patrimonio absentista	191
6.4.	Los cambios en el sistema de gestión	201
	Conclusión	203
7.	Dispersión de fincas y campos abiertos: ¿un freno al desarrollo agrario en los siglos XIX y XX?.....	205
7.1.	Las fincas dispersas como problema.....	208

7.2.	Un cálculo del coste de la dispersión.....	212
7.3.	La dispersión de fincas también tiene sus ventajas	224
	Conclusión	226
8.	¿Por qué las cooperativas agrarias fracasaron antes de la Guerra Civil?	233
8.1.	El desarrollo de las cooperativas en España.....	234
8.2.	¿Quiénes necesitaban las cooperativas?	238
8.3.	Las cooperativas vinícolas	242
8.4.	La producción de naranjas en Valencia	251
8.5.	Los productos ganaderos en el norte de España	254
	Conclusiones	258
9.	Información y crédito en el campo español. ¿Por qué los bancos rurales y las cooperativas no consiguieron extirpar la práctica de la usura?.....	261
9.1.	¿Se puede hablar del fracaso del crédito agrario en España?	264
9.2.	Los problemas del préstamo formal en España entre 1850 y 1930	269
9.2.1.	Los agricultores y las garantías hipotecarias	269
9.2.2.	Los bancos rurales	274
9.2.3.	Los pósitos rurales.....	276
9.3.	El préstamo personal	277
9.4.	El fracaso de las cooperativas de crédito	283
	Conclusión	299
10.	Conclusión: el papel del Estado en el cambio institucional y el desarrollo de la agricultura española	301
10.1.	¿Cómo pueden los agricultores ser, a la vez, eficientes y pobres?	303
10.2.	¿Por qué los mercados importan?	305
10.3.	La innovación inducida y el papel del Estado	308
10.4.	¿Sufrió de inercia institucional la agricultura tradicional española?.....	312

10.5. ¿Eran los mercados menos eficientes y los costes de transacción mayores en España que en otros países?	316
10.6. La reforma agraria: ¿eficiencia o equidad?	324
Conclusión	328
Bibliografía	331

ÍNDICES

Índice de cuadros	359
Índice de gráficos.....	361
Índice de mapas	361

*Este libro, número 2 de la colección
Monografías de Historia Rural,
se terminó de imprimir en los talleres de COMETA, S. A.,
de Zaragoza,
el 30 de septiembre de 2003*



A lo largo de los últimos dos siglos, la agricultura española, al igual que la de otros países mediterráneos, experimentó un atraso relativo claro con respecto al resto de Europa. Una de las explicaciones habituales de los contemporáneos, que ha pervivido hasta hoy, responsabilizaba del fracaso a la organización de la producción y a la manera en que funcionaban los mercados de factores. El mal funcionamiento del mercado de crédito, la escasa racionalidad de la organización del terrazgo, el deficiente diseño de los contratos agrarios o el absentismo habrían tenido importantes consecuencias en el desarrollo agrario, al menos hasta la guerra civil. Muchos de estos problemas se asemejan a los que sufren actualmente los países en desarrollo, pero en las últimas dos décadas se ha producido una profunda renovación de los estudios sobre el papel que desempeñan los factores institucionales en el subdesarrollo o atraso agrario. De acuerdo con el nuevo enfoque, los sistemas de organización económica formales e informales, los contratos, el sistema político e incluso los valores, asumirían el papel esencial de reducir la incertidumbre, organizar los incentivos y facilitar con ello el intercambio y la cooperación económica, lo que explicaría mejor la persistencia de determinadas instituciones o el fracaso de tantas reformas.

El objetivo de este libro es estudiar el funcionamiento de algunas instituciones o tipos de organización agrarias habitualmente más criticadas, utilizando el nuevo enfoque. Se parte de la hipótesis de que los bajos niveles de producción y productividad que se encuentran en la agricultura española no los causaron instituciones aparentemente ineficientes, sino que éstas eran más bien consecuencia del escaso desarrollo del sector. Y si bien es cierto que desde finales del siglo XIX muchas de dichas instituciones generaron conflictos sociales y políticos importantes, la mayoría de éstos fueron consecuencia de las dificultades de algunas instituciones para ajustarse al cambio agrario.



Prensas Universitarias de Zaragoza

